

Viaggio nella «crisi»

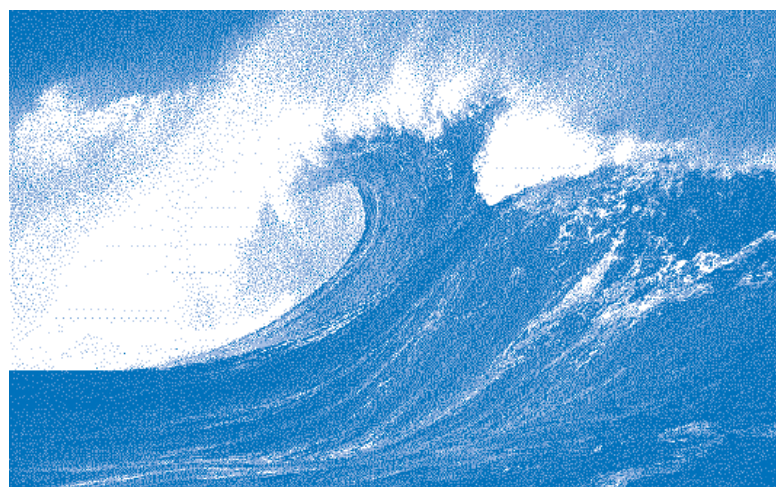
di MASSIMO DA RE

CON IL COMITATO DI REDAZIONE del nostro Giornale abbiamo deciso di dedicare parte di questo numero alla delicata e impegnativa fase congiunturale che il nostro paese e il mondo intero stanno vivendo e che viene comunemente denominata "Crisi". Questo non certo per omologarci al comune sentire o ad attuali tendenze giornalistiche, ma per fornire un contributo all'analisi e alla soluzione di particolari problematiche attraverso l'esame di esperienze sul campo sviluppate nel nostro territorio Triveneto. Proprio per questo tipo di impostazione abbiamo voluto denominarlo "Viaggio nella Crisi", per evidenziare percorsi, casi concreti e pratici che potranno essere di spunto per applicazioni e affinamenti anche in altri ambiti operativi e territoriali.

In questo periodo oltre alla tematica "Crisi" tiene banco quella del "Federalismo Fiscale" anche grazie alla recente approvazione di una norma *ad hoc*. Da operatori sul campo e cittadini del territorio, per tradizione e cultura solidali alle sorti del paese, ci rendiamo ben conto della notevole discrepanza ed iniquità tra quanto versato dai residenti del Triveneto e quanto venga redistribuito nel nostro territorio successivamente dallo Stato. Ora non sta certo a noi determinare se e quando questa riforma sarà operativa ma di certo sappiamo che la svolta non è dietro l'angolo! E nel frattempo? I cittadini, le imprese e i professionisti non possono più aspettare i tempi della politica! Ritardi ormai su tematiche quali fisco, spesa pubblica, infrastrutture e burocrazia non sono più accettabili! Entrando nel merito della dinamica economica in attesa del benedetto "Federalismo Fiscale" potrebbero essere adottate urgentemente una serie di misure che in qualche modo sosterebbero non solo le imprese ma l'insieme dei lavoratori e l'intero tessuto socio-economico del nostro Paese e del Triveneto.

Tra queste sicuramente una revisione degli Studi di Settore che dovranno risultare più flessibili e adattabili alle mutate situazioni di mercato e che dovranno essere concertati fattivamente con i rappresentanti delle categorie.

Altra misura "sensibile" riguarda la deducibilità piena degli interessi passivi: chi di noi non si è imbattuto quest'anno



in bilanci che scontano la cervellotica indeducibilità di tale posta? E questo proprio quando per congiuntura economica negativa le aziende sono costrette a ricorrere più massicciamente al credito. E' necessario quindi ripristinare l'integrale deducibilità!

E come non vedere la necessità di una norma che preveda incentivi alla ricerca e allo sviluppo più potente, efficiente e certa di quella attualmente in vigore che prevede tra l'altro il meccanismo della "prenotazione" o meglio del "chi primo arriva ben alloggia"? Pochi interventi ma già di per se stessi utili quanto meno a tracciare una strada, una tendenza cioè quella della consapevolezza che da questa situazione economica non si esce con parole e promesse ma solo con concreti strumenti operativi anche fiscali che consentano alle imprese, capitale prezioso per il territorio, di continuare a produrre mantenendo i livelli occupazionali e investendo per garantire un futuro a se stesse, ai lavoratori e alla società in generale.

L' INDICE 2008 PER AUTORE
DAL N. 181 AL N. 186

Fiscalotto II Ovvero come ridurre l'evasione

Abbiamo già suggerito di istituire una mega lotteria nazionale tra tutti i contribuenti che presentano la dichiarazione dei redditi, con premi a livello provinciale pari alle imposte pagate, il tutto riservato alle fasce deboli dei dichiaranti.

Ora viene segnalato che a Taiwan, per cercare di limitare il "nero", si è abbinato il lotto allo scontrino fiscale, ogni scontrino ha un numero, più scontrini si hanno, maggiori sono le probabilità di vincita. Non è una cattiva idea, come ricorda Armando Massarenti ne *Il Sole 24 ORE* del 5 aprile 2009; ora è approdata anche in Francia, su proposta del PD.

Giuseppe Rebecca
(Ordine di Vicenza)

In questo numero

- 2 I CONSORZI NEGLI ENTI LOCALI
- 3 L'INTERVISTA - ALESSANDRO DANOVÌ
- 4 PARÒN CALENDARIO: COME, QUANDO, PERCHÉ
- 5/7 UN DECALOGO PER I BILANCI 2008
- 9/10 NUOVE SEMPLIFICAZIONI IN MATERIA DI PRIVACY
- 11/12 BILANCIO PROBABILISTICO
- 13/14 DIFESA DELLA NOTIFICAZIONE CARTACEA
- Viaggio nella crisi* (da pagina 15 a pagina 28)
- 15/18 I PRESIDENTI DELLE FEDERAZIONI DEL TRIVENETO
- 19 LE MISURE ANTICRISI ADOTTATE DAL VENETO
- 20/22 ETICA PROFESSIONALE E CREDIT CRUNCH
- 23/25 CRISI FINANZIARIA: EFFETTI SULLE PMI DEL FRIULI V.G.
- 26/28 LE RISPOSTE DEI PROFESSIONISTI
- 29 OMESSA DICHIARAZIONE IVA E PERDITA DEL CREDITO
- 31/32 SPESE DI RAPPRESENTANZA: NUOVI CRITERI

I consorzi negli Enti locali

Alla luce delle limitazioni poste dall'articolo 2, comma 28, della Legge 24 dicembre 2007 n. 244

NICOLA PALADINI
Ordine di Udine

Per contenere i costi della politica e dell'amministrazione, l'articolo 2, comma 28 della Finanziaria 2008 introduce rigorosi limiti alla possibilità per i Comuni di aderire alle forme associative previste dagli articoli 31, 32 e 33 del Tuel, prevedendo che ciascun ente non possa far parte di più di un consorzio, di un'Unione e di un'Associazione.

In particolare viene stabilito che "ai fini della semplificazione... ad ogni amministrazione comunale è consentita l'adesione ad un'unica forma associativa per ciascuna di quelle previste dagli artt. 31, 32 e 33 del citato T.U. di cui al decreto legislativo n. 267...".

Il suddetto obbligo è stato fissato dall'art. 4 del D.L. n. 154 del 7 ottobre 2008 "a partire dal 1° gennaio 2009". Questa disposizione ha modificato il termine precedentemente stabilito al 30 settembre 2008 dal "milleproroghe" che, a sua volta, posticipava l'originaria scadenza ("Dopo il 1° aprile 2008") prevista dalla Finanziaria 2008.

In generale sono fatte salve:

- le disposizioni di legge in materia di organizzazione e gestione del servizio idrico integrato e del servizio di gestione rifiuti;
- i consorzi istituiti o resi obbligatori da leggi nazionali e regionali.

Le forme associative oggetto di "semplificazione" sono quelle previste dagli articoli 31, 32 e 33 del citato T.U. di cui al decreto legislativo n. 267...". In particolare, l'articolo 31 del T.U. n. 267/2000 attiene ai "Consorzi"; l'articolo 32 riguarda le "Unioni di Comuni"; l'articolo 33 si riferisce all'esercizio associato di funzioni e servizi da parte dei comuni. Sulla base di queste premesse è possibile delineare il seguente quadro:

a) un Comune può aderire ad un solo Consorzio, ad una sola Unione di Comuni, ad una sola Associazione per l'esercizio associato di funzioni e servizi;

b) a partire dal 1° gennaio 2009 non sono consentite forme associate oltre il numero tassativamente previsto dalla suddetta lettera a);

c) trovano applicazione le riserve di legge in precedenza specificate, ovviamente limitatamente ai servizi da esse menzionati.

Con particolare riferimento ai consorzi l'attenzione deve essere posta sia sulla nozione di consorzio obbligatorio, sia su quella propriamente di consorzio. Per quanto attiene il primo aspetto è importante sottolineare come la norma si applichi esclusivamente alle fattispecie menzionate nell'articolo 31 del Tuel. Restano, ad esempio, esclusi i consorzi di bonifica, per i quali il legislatore ha previsto disposizioni specifiche¹. Inoltre, si osserva come non sempre sia agevole l'identificazione dei soggetti in parola.

In diversi casi non si riscontrano problemi in quanto la norma di riferimento contiene esplicitamente il *nomen iuris* riconoscibile di consorzio obbligatorio, altre volte invece le disposizioni di settore lasciano ampia libertà di scelta nell'utilizzo degli strumenti giuridici ritenuti più idonei per l'esercizio associato di funzioni o servizi.

Venendo alla nozione di consorzio, il Tuel ne delinea due diverse tipologie: i consorzi di funzioni, cui si applica integralmente il Testo unico, e i "consorzi-azienda" che hanno nell'articolo 31 del Tuel esclusivamente la loro genesi giuridica, mentre per tutto il resto sono regolati dall'articolo 114 sulle aziende speciali e per quanto ancora compatibili dal vecchio Testo Unico 2578 del 1925 e dal D.P.R. 902/86.

I consorzi-azienda, come le aziende speciali, sono enti pubblici economici, soggetti solo in parte alla disciplina pubblicistica, finalizzati alla produzione di servizi con o senza rilevanza imprenditoriale. Questi

soggetti non svolgono funzioni pubblicistiche (per riprendere le parole dell'articolo 31, non costituiscono uno strumento per la gestione associata di servizi o funzioni) e sono esclusi dalle norme di contabilità, di organizzazione e di gestione del personale proprie degli enti pubblici. Il loro carattere pubblicistico è in fondo limitato al fatto che oltre all'ordinaria fonte civilistica, il loro ordinamento è parzialmente regolato da norme speciali che limitano la capacità di auto-organizzazione tipica dell'imprenditore privato, senza comprometterne la natura aziendale e senza ricondurle nell'ambito delle Pubbliche amministrazioni².

Compresa questa distinzione è possibile concludere, pur con tutte le difficoltà sopra richiamate, che il comma 28, operi certamente nei confronti di quei soggetti istituiti in forza dell'articolo 31 del Tuel per l'esercizio associato di funzioni o servizi, mentre non si applichi agli altri enti pubblici economici che hanno nell'articolo 31 esclusivamente la loro genesi giuridica.

In questo senso si è espressa anche l'Anci secondo cui "non appare certo contrario alla *ratio* dello stesso comma 28, affermare che le forme associative e, in particolare, i Consorzi non costituiti per la gestione associata di servizi, funzioni e strutture comunali [...] non ricadano nelle fattispecie che si intende razionalizzare".

Per quanto riguarda le società consortili, un'interpretazione letterale della norma induce a escludere tali soggetti dall'ambito di applicazione delle disposizioni in esame.

In base all'art. 2615 ter c.c. le società consortili sono società aventi forma lucrativa ma costituite per perseguire gli scopi propri dei consorzi: il loro scopo non è quello di realizzare un utile da dividere tra i consorziati, ma quello di consentire a questi ultimi il conseguimento di un vantaggio mutualistico, *sub specie* di risparmio nei costi di produzione (ad es.: approvvigionamento di materie prime o fruizione di un servizio a condizioni più vantaggiose) o di aumento dei prezzi di vendita dei prodotti delle rispettive imprese.

Si distinguono dai consorzi in quanto la normativa di riferimento è costituita dalle norme che disciplinano il tipo di società prescelto (s.n.c., s.a.s e tutte le società di capitali) con le limitazioni che la causa consortile impone.

Più problematico è stabilire se le società consortili assumano un'autonomia veste giuridica ovvero se abbiano la natura giuridica propria della società prescelta.

Sebbene la prima tesi appaia oggi prevalente sia in dottrina (Consiglio Nazionale del Notariato, Propersi, Dammacco, Quercia - De Stefanis) che in giurisprudenza (Corte di Cassazione, Sez. I, con sentenza del 4 novembre 1982, n.5787) non sono mancate opinioni difformi.

In particolare, secondo la Corte di Appello di Venezia (si veda in proposito la sentenza dell'11 dicembre 1997) la normativa di riferimento per le società consortili ex art. 2615 ter c.c., sarebbe costituita esclusivamente dalle norme previste dal legislatore e disciplinanti il tipo di società di volta in volta adottato.

Indipendentemente dalla tesi accolta è opinione unanime che le società consortili debbano comunque essere inquadrate nell'ambito della disciplina generale dettata dal legislatore civilistico per le società commerciali.

Si ritiene, pertanto, che in relazione alle stesse non troveranno applicazione le disposizioni contenute nell'art. 2, comma 28 della legge finanziaria 24 dicembre 2007, n. 244 mentre dovranno essere osservate le norme (e le limitazioni) di cui ai commi 27 e successivi dell'art. 3 della stessa Finanziaria 2008.

¹ Cfr. l'articolo 2, comma 35 della legge 24 dicembre 2007 n. 244 e ancora l'art. 27 del decreto legge 31 dicembre 2007 n. 248 (come convertito ex L. 28 febbraio 2008 n.31);

² Cfr. ALFREDO TIRABASSI, *Ambiti incerti per la stretta ai consorzi*, in "Il Sole 24 Ore" del 10/03/2008, pag. 56.

L'INTERVISTA

ALESSANDRO DANOVÌ

Abbiamo il piacere e l'onore di ospitare un importante contributo del prof. Alessandro Danovì. Si analizzerà il contesto di riferimento del Turnaround e si descriveranno alcune linee guida basilari, seppur introduttive, per la corretta gestione di un processo di ristrutturazione aziendale finalizzato al ritorno alla creazione di valore

ANTONIO CAVALIERE
Ordine di Padova

Il prof. Danovì è Professore associato di Economia e Gestione delle imprese nell'Università degli Studi di Bergamo. Nell'Università L. Bocconi di Milano è affidatario del corso di "Gestione della crisi e dei processi di Turnaround". È stato inoltre docente di "Strategie d'impresa (Corporate Restructuring & Development) e affidatario dei corsi di "Crisi e Risanamento delle Imprese", di "Ristrutturazioni aziendali e processi di Turnaround", di "Crisi d'impresa e processi di ristrutturazione". Attualmente è Codirettore dell'"Osservatorio crisi e risanamento delle imprese", promosso dal Centro Studi Findustria dell'Università Commerciale L. Bocconi, unitamente all'Elab dell'Università degli Studi di Bergamo. L'"Osservatorio permanente in materia di crisi e risanamento delle imprese" (OCRI) è stato istituito nell'ambito dell'Istituto di Economia e Gestione delle Imprese dell'Università L. Bocconi, in collaborazione con la Scuola di Direzione Aziendale della stessa Università, con la cattedra di Economia e Gestione delle Imprese Industriali dell'Università degli Studi di Bergamo e con l'Entrepreneurial Lab dell'Università di Bergamo.

Prof. Danovì, intanto grazie per aver accettato l'invito per questa intervista.

- **Grazie a Voi.**

Partiamo subito magari presentando l'Osservatorio e il fine che si propone.

- **Lo scopo dell'Osservatorio è di contribuire alla generazione di conoscenza sulle crisi e i processi di risanamento aziendali e più in generale sui processi di cambiamento ed evoluzione delle imprese. In particolare l'Osservatorio si propone di: fungere da centro di aggregazione per studi anche a carattere internazionale sul tema; monitorare l'evoluzione dottrinale in materia di crisi d'impresa, anche alla luce dei recenti casi alla ribalta sulla scena e delle novità normative; porsi quale punto di incontro tra studio accademico, mondo delle imprese e operatori professionali; contribuire all'elaborazione degli strumenti per affrontare il cambiamento e gestire dal punto di vista finanziario e normativo le situazioni di crisi, stimolando la produzione dottrinale e normativa.**

Professore, facendo un discorso overall, anche per fornire degli spunti di riflessione, cos'è il Turnaround, letteralmente "inversione di tendenza"?

- **Guatri nel suo libro del 1995 aveva definito il Turnaround come l'insieme dei processi sistematici di risanamento e rilancio aziendale. In effetti, il 1995 è l'anno in cui la dottrina pare in Italia concentrarsi particolarmente sul tema. Oltre al libro di Guatri si ricordano quelli di Sicca e Izzo dedicati al T. della Pirelli e quello di Sciarelli.**

Si può dire che c'è un parallelo tra i fenomeni di crisi economica e i processi di T.?

- **Sicuramente esiste una costante tra le crisi economiche e gli studi che le riprendono: in momenti di congiuntura particolarmente negativa, come quella attuale, lo studio dei casi di T. assume indubbiamente una rilevanza particolare, anche a fini prescrittivi.**

Si può ipotizzare il T. in fasi? e se sì, quali possono essere?

- **Il processo di T. è solitamente suddiviso in fasi. Di queste la prima è**

la fase di diagnosi, poi avviene il "fronteggiamento" dell'emergenza, quindi la normalizzazione ed infine il rilancio.

Conviene quindi, che, il primo passo del processo di T., consistente nella diagnosi, è molto importante: comprendere l'origine e valutare l'intensità della crisi è quindi essenziale, perché proprio dalla diagnosi dipenderanno le scelte tra le varie opzioni di una strategia di T.

- **Il ruolo del tempo è uno dei fattori più rilevanti e critici.**

La possibilità di superare la crisi con successo dipende in sostanza da due aspetti: il tempo necessario per riuscire ad individuarla; la velocità con cui si interviene. Alla luce di quanto detto, professore, esistono quindi delle regole o dei principi per un "buon" T.? Quindi delle strategie di T.?

- **Se si accetta la definizione del prof. Guatri, il T non è un modello di gestione ma un insieme di strategie e attività. Studiosi, tra cui Hofer e Hoffmann, avevano distinto i T in strategici e operativi, a seconda del fatto che le azioni richieste dalla crisi fossero dell'uno e dell'altra natura. Peraltro sempre Guatri, nel distinguere i T da crisi, da declino e da declino controllato, in certo qual modo anticipa quella cultura della ristrutturazione permanente secondo la quale "le ristrutturazioni vanno fatte quando non sono ancora indispensabili" (Tatò).**

Parole "sante" quelle di Tatò, che condivido. Del resto, se vogliamo sintetizzare, una delle condizioni pilastro per la riuscita del risanamento è la validità dell'azienda target e la sua capacità a prescindere di generare reddito buono e quindi cash.

- **Sono d'accordo.**

Per quanto altrettanto importanti sono poi: la credibilità del piano; i costi e i rischi in linea con le aspettative; la preparazione specifica dei soggetti incaricati del risanamento; la rapidità dell'intervento; la contestualità favorevole, come dire, un pò di fortuna. Professore, in Italia si sta assistendo ad un'evoluzione della normativa - sull'esempio USA - che da creditors-led oriented tende sempre più a essere debtor-led oriented.

La normativa italiana riguardante la crisi d'impresa ha visto con la riforma della legge fallimentare maturata tra il 2005 e il 2008 significativi cambiamenti nella direzione di una maggiore attenzione all'impresa. Oltre alle nuove possibilità offerte dal rinnovato concordato preventivo e dagli accordi di ristrutturazione, si osserva come le disposizioni sulla liquidazione dei beni delle società fallite prevedano esplicitamente l'opportunità di ricorrere alla cessione dell'intera azienda o di rami di essa (previo eventuale affitto) e solo in via residuale l'alienazione atomistica dei beni.

In questo contesto, quale può essere il ruolo dei professionisti all'uso specializzati?

- **Il ruolo dei professionisti e degli advisor è rilevante. I professionisti portano conoscenze generali ma, soprattutto, non sono coinvolti nella gestione precedente e possono quindi favorire un punto di vista esterno; del resto non è detto che lo stesso tipo di management sia idoneo a gestire ogni fase.**

In momenti di crisi economica, come questo che stiamo vivendo, gli equilibri possono essere modificati e le aziende, di fronte al mutare delle condizioni di mercato, si trovano a dover affrontare nuove sfide per potersi affrancare da possibili situazioni di declino. Professore grazie per la sua disponibilità.

- **Vi saluto cordialmente.**

STORIA, STORIE

Paròn calendario: come, quando, perché

365 giorni, 5 ore, 48 minuti, 95 secondi. Questo è l'anno solare, il tempo che impiega la terra a girare attorno al sole.

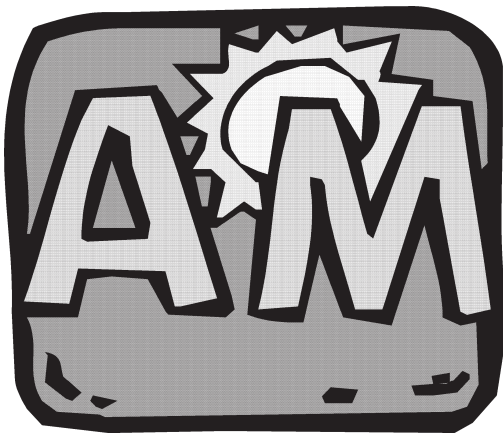
354 giorni, 8 ore, 48 minuti, 26 secondi. Questo è l'anno lunare, il periodo che impiega la luna a girare attorno alla terra, per dodici volte: il tempo che più si avvicina all'anno solare, **ma non coincide.**

La differenza è **10 giorni, 21 ore, 0 minuti, 19 secondi.** In pratica, quasi 11 giorni. Ad ogni anno viene la primavera, la natura si risveglia incurante che il periodo che passa da una primavera alla successiva venga misurato secondo il giro della terra attorno al sole, o il giro della luna attorno alla terra. E' stato, sempre, così ed è stato, sempre, un problema.

E anche oggi non è risolto: non tutti, sulla terra, misuriamo l'anno con gli stessi criteri: alcuni paesi ortodossi non hanno ancora accettato il sistema gregoriano, e la Cina cerca di arrampicarsi per mantenere il rapporto con il resto del mondo, continuando ad utilizzare l'anno lunare. Pare che in Egitto, già all'epoca dei faraoni, la durata dell'anno fosse di 365 giorni divisi in dodici mesi di trenta giorni ciascuno. Gli ultimi cinque giorni venivano aggiunti in qualche maniera.

Grande è stato lo sforzo dell'uomo per misurare i giorni che scorrono. Le vicissitudini nel conteggio del tempo sono moltissime e talvolta anche interessanti. Il primo tentativo dell'uomo, probabilmente, è stato quello di dividere l'anno secondo i movimenti della luna: questo è più facile perché la durata del ciclo lunare è costante, molto vicino ai trenta giorni, ma i 365 giorni abbondanti che formano l'anno solare non sono divisibili per il periodo nel quale la luna gira attorno alla terra.

E' da qualche secolo che abbiamo un sistema soddisfacente, con dodici mesi, nel quale l'errore è marginale,



ma risentiamo ancora dei vecchi tentativi: **settembre, ottobre, novembre, dicembre**, richiamano il **settimo, l'ottavo, il nono e il decimo mese.** E' chiaro che, in precedenza, i mesi dovevano essere dieci.

Nei primi anni di Roma l'anno iniziava a marzo e non esistevano gennaio e febbraio. Luglio è stato chiamato così in onore di **Giulio Cesare**, ma originariamente si chiamava *quintilis* perché era il quinto mese dell'anno. E anche agosto si chiama così in onore di **Augusto**, ma prima si chiamava *sexstilis* perché era il sesto mese dell'anno. Anche aggiungendo i primi mesi, il conto non quadrava nell'antica Roma.

L'incarico di adeguare l'anno civile al reale cambiamento delle stagioni era stato affidato ai pontefici che, però, usavano questa loro discrezionalità soltanto per poter rimanere per qualche giorno di più in carica.

I dodici mesi erano alternativamente di trenta e trentun

giorni. Luglio, il mese di Giulio Cesare, era naturalmente di trentun giorni.

Ma perché il mese dedicato ad Augusto doveva averne trenta? Era un'offesa e pertanto anche Agosto ha trentun giorni, levandone uno a febbraio che ha, alternativamente, o ventotto o ventinove giorni.

E' stato Giulio Cesare, e siamo poco prima della nascita di Cristo a codificare l'anno in dodici mesi, molto simile a quello oggi da noi usato e che è ancora in uso negli stati ortodossi.

Ad ogni quattro anni c'era l'**anno bisestile** con l'anno di 366 giorni.

In sostanza veniva **considerato due volte il 23 febbraio** che è il sesto giorno prima delle calende di marzo (**bis sexto die ante calendas martias**): bisestile. Ma un anno bisestile ogni quattro correggeva solo parzialmente la differenza tra anno civile e anno solare.

E' stato **Papa Gregorio** che nel 1582 ha deciso che l'anno bisestile, che pur viene calcolato ogni quattro anni, non cadesse negli anni che finiscono ad ogni fine secolo, quando l'anno è divisibile per 400.

Ricordiamo che il 2000 non è stato bisestile.

Nel 1582, per adeguare il calendario, da giovedì 4 ottobre si è passati direttamente a venerdì 15 ottobre. Quella che chiamiamo **rivoluzione di ottobre**, è, in realtà iniziata quando il mondo occidentale era già in novembre: le armate bolsceviche hanno, infatti, occupato il palazzo d'inverno quando sul nostro calendario era l'8 novembre 1917. Ma in Russia era ancora il **25 ottobre**: la Russia, infatti, non aveva ancora adottato il calendario gregoriano, e usava il **calendario giuliano**, che aveva accumulato 14 giorni di ritardo.

Paolo Lenarda
(Ordine di Venezia)

PUB
IPSOA

Crisi dei mercati finanziari: un decalogo per la preparazione dei bilanci 2008

STEFANO BIANCHI
Ordine di Bassano del Grappa

Le recenti turbolenze dei mercati finanziari e le correlate difficoltà dell'economia reale costringono i preparatori dei bilanci e tutta la platea degli stakeholders ad una particolare attenzione nella preparazione e lettura del bilancio al 31 dicembre 2008, attenzione confermata per i soggetti IFRS dalle recenti modifiche dello IAS 39 ed IFRS 7 e per quelli che applicano i principi contabili italiani dalle modifiche introdotte dal D.L. 185/2008 del 28 novembre 2008 ("Decreto anti-crisi") e convertito in legge dopo l'approvazione del Senato il 27 gennaio 2009. L'obiettivo di questo contributo è fornire come promemoria una checklist¹ in forma di decalogo per le aree di bilancio che saranno maggiormente impattate dai cambiamenti delle variabili macroeconomiche avvenuti nel 2008.

Introduzione

Nuovi criteri contabili per i bilanci del 2008: la crisi finanziaria ha imposto correzioni agli standard utilizzati dalle imprese, sia a livello internazionale (IFRS) sia in ambito locale (Principi contabili Italiani) infatti:

a) le società quotate che applicano gli IFRS dopo le modifiche dello IAS 39 ed IFRS 7 avvenute ad ottobre 2008 attendono le decisioni dello IASB sulla nuova formulazione ed eventuali modifiche di alcuni IFRS e quindi il recepimento (*endorsement*) da parte della Commissione Europea di Bruxelles;

b) quelle non quotate invece hanno trovato nel Decreto anti-crisi l'opportunità di utilizzare il «costo storico» in luogo dei valori di mercato per la valutazione delle partecipazioni ed applicare inoltre la rivalutazione già permessa dallo IAS 16 nel caso si fosse adottata la modalità di rideterminazione del valore.

E' singolare rilevare come i principi contabili siano diventati negli ultimi mesi argomenti di discussione sui mass-media e nei vertici internazionali: ad esempio la discussione negli ultimi mesi del 2008 è stata concentrata a tutti i livelli dall'ECOFIN al G-20 all'uso del Fair Value che si confermata come una delle caratteristiche principali e più controverse degli IFRS, ma non dobbiamo dimenticare che gli IFRS sono comunque un set di principi contabili ancora sostanzialmente basato sull'uso del costo storico. Il decalogo proposto non ha alcuna intenzione di essere esaustivo o di fissare un ordine di priorità ma vorrebbe essere uno stimolo alla riflessione per il preparatore del bilancio e di chi deve verificarlo.

1. Valutazione delle partecipazioni

La valutazione delle partecipazioni sia per gli IFRS sia per i Principi Contabili Italiani è una delle maggiori problematiche del bilancio 2008, in special modo per le partecipazioni in società quotate che hanno visto la loro quotazione spesso ridursi significativamente durante il 2008.

Il problema si pone con la stessa rilevanza per le partecipazioni in società non quotate che devono rivedere i futuri business plans sottostanti la loro eventuale valutazione. Per lo IAS 28 l'intero valore contabile della partecipazione è sottoposto alla verifica della riduzione di valore (Impairment test) ai sensi dello IAS 36, tramite il confronto tra il suo valore recuperabile (il più elevato tra il valore d'uso e il fair value al netto dei costi di vendita) e il suo valore contabile, ogniquale volta l'applicazione delle disposizioni dello IAS 39 indica la possibile riduzione di valore della partecipazione (perciò l'esistenza di triggering events). Nel determinare il valore d'uso dell'investimento, la società stima:

(a) la propria quota del valore attuale degli stimati flussi finanziari futuri che ci si attende verranno generati dalla collegata, inclusi i flussi finanziari derivanti dalle attività operative della collegata e il corrispettivo derivante dalla dismissione finale dell'investimento; o

(b) il valore attuale degli stimati flussi finanziari futuri che ci si attende deriveranno dai dividendi da ricevere e dalla dismissione finale dell'investimento.

Ai fini della determinazione dell'impairment è importante considerare i seguenti elementi (IAS 36 paragrafo 30):

(a) una stima dei flussi finanziari futuri che l'entità prevede derivino dall'attività;

(b) le aspettative in merito a possibili variazioni del valore o dei tempi di tali flussi finanziari;

(c) il valore temporale del denaro, rappresentato dal tasso corrente di interesse privo di rischio di mercato;

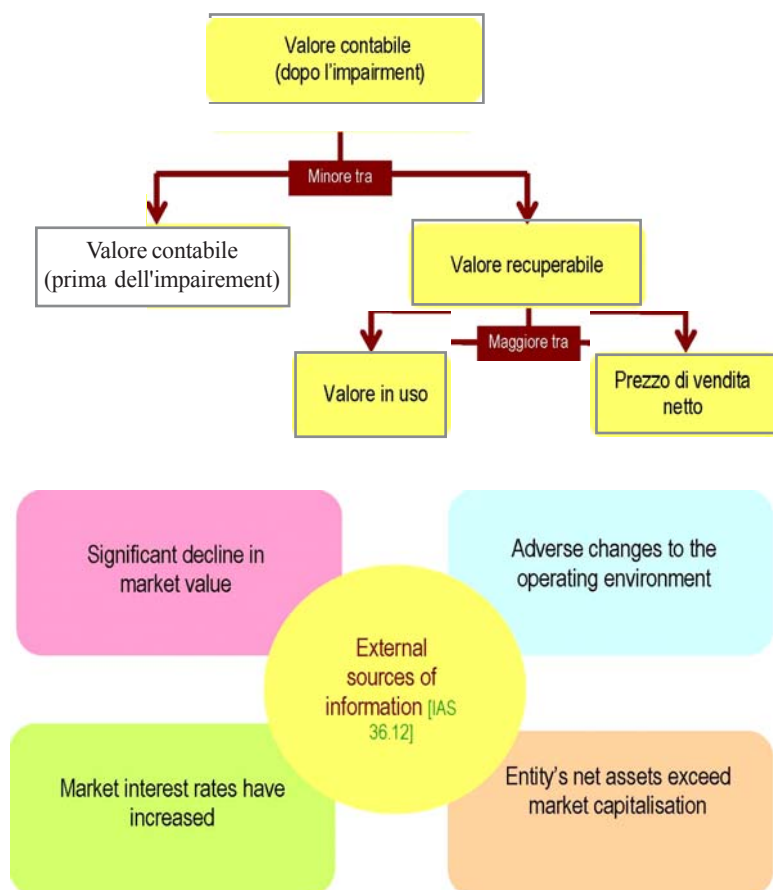
(d) il prezzo di assumersi l'incertezza implicita nell'attività; e

(e) altri fattori, quali la mancanza di liquidità, che coloro che partecipano al mercato rifletterebero nei prezzi dei flussi finanziari futuri che l'entità si aspetta di ottenere dall'attività.

Il test di impairment rappresenta (Tabella 1) perciò una costante trasversale a tutte le aree del bilancio 2008. Lo stesso test è ugualmente valido per verificare secondo i principi contabili italiani eventuali perdite durevoli di valore.

Anche il legislatore italiano è intervenuto velocemente con il Decreto anti-crisi che considerando l'eccezionale situazione di turbolenza nei mercati finanziari, indica per i soggetti che non adottano i principi contabili internazionali nell'esercizio 2008 la possibilità di valutare i titoli non destinati a permanere durevolmente nel loro patrimonio in base al loro valore di iscrizione, così come risultante dall'ultimo bilancio o, ove disponibile, dall'ultima relazione semestrale regolarmente approvata, anziché al valore di realizzazione desumibile dall'andamento del mercato, fatta eccezione per le perdite di carattere durevole. Tale misura, in relazione all'evoluzione della situazione di turbolenza dei mercati finanziari, può

Tabella 1: Il modello dell'Impairment



SEGUE A PAGINA 6

¹ S BIANCHI, R ABBONDANZA: "Crisi dei mercati finanziari: una check-list per i bilanci 2008" in ANDAF Magazine 1/2009

Un decalogo per la preparazione dei bilanci 2008

SEGUE DA PAGINA 5

essere estesa all'esercizio successivo con decreto del Ministro dell'Economia. Gli scopi dell'intervento sono più d'uno: da una parte si vuole attutire l'impatto della crisi sui conti delle società non obbligate agli standard internazionali; dall'altra, però, si offre a queste stesse società l'opportunità di presentare valori migliori. Tanto è vero che la misura si completa poi con la possibilità di rivalutare i beni d'impresa.

E' importante però rimarcare che pur applicando un eventuale congelamento della valutazione della partecipazione non si cada nell'errore di non sottostimare le perdite durevoli di valore.

La norma, che dovrebbe riguardare sia le partecipazioni sia i titoli a reddito fisso (quotati o non quotati), imporrà dunque agli amministratori e agli organi di controllo (collegi sindacali e revisori) una difficoltosa valutazione della natura (durevole o meno) dell'attuale contrazione dei corsi borsistici.

2. Valutazione degli strumenti finanziari

Assurto come argomento principe degli incontri dei Presidenti e dei Ministri delle maggiori potenze mondiali, il fair value degli strumenti finanziari² e la possibilità di riclassificazione sono ormai principi contabili approvati ed endorsed dall'Unione Europea per chi prepara il bilancio secondo IFRS. Ricordiamo brevemente le quattro categorie previste dallo IAS 39 e i rispettivi criteri di valutazione utilizzati:

1.	Fair value Through Profit and Loss (FVTPL)	FAIR VALUE
2.	Held-to-Maturity (HTM)	COSTO
3.	Loans&Receivables (L&R)	COSTO
4.	Available-for-Sale (AFS)	FAIR VALUE

La determinazione del fair value quando è utilizzato come per gli strumenti finanziari iscritti nelle categorie FVTPL e AFS rappresenta indubbiamente una delle difficoltà maggiori del bilancio 2008. Infatti, quali sono le tecniche di valutazione nel caso in cui non vi siano mercati attivi? La mancata presenza di un mercato attivo pone una serie di problematiche, quali ad esempio, la scelta di una adeguata tecnica di valutazione, eventuali aggiustamenti da apportare alle tecniche di valutazione al fine di tenere in considerazione situazioni in cui i mercati siano diventati progressivamente illiquidi, come distinguere tra mercati attivi e mercati non attivi, quali dati debbano essere utilizzati nei modelli di valutazione e cosa si intenda dati derivanti dai mercati osservabili.

A causa di questa difficoltà lo IASB con una velocità mai riscontrata sinora, il 13 ottobre 2008 ha adottato alcune modifiche allo IAS 39 «Strumenti finanziari: Rilevazione e valutazione» e all'International Financial Reporting Standard (IFRS) 7: «Strumenti finanziari: informazioni integrative». Le modifiche allo IAS 39 e all'IFRS 7 autorizzano la riclassificazione di determinati strumenti finanziari dalla categoria «posseduti per negoziazione» in circostanze rare. L'attuale crisi finanziaria è considerata come una di tali circostanze rare che possono giustificare l'uso di questa possibilità da parte delle società che preparano i bilanci secondo IFRS. Sulla base del nuovo provvedimento è stato modificato il paragrafo 50 dello IAS 39, il fair value (valore equo) dell'attività finanziaria alla data della riclassificazione diventa il suo nuovo costo o costo ammortizzato a seconda dei casi. Perdite e guadagni precedenti non sono considerati. Eccezionalmente (per rendere operante il principio già dalla terza trimestrale dell'anno in corso) è previsto che la data di riclassifica da una categoria all'altra in fase di prima applicazione la data di contabilizzazione del trasferimento delle attività finanziarie sia il 1° luglio 2008 e perciò il nuovo valore di iscrizione potrà non riflettere la caduta libera del fair value registrata nel terzo trimestre 2008. Le attività trasferite e contabilizzate al costo sono naturalmente assoggettate a impairment test solo quando è presumibile che il fair value corrente (in particolare, il fair value al 30 settembre 2008) non possa recuperare il costo (corrispondente, come detto, al fair value del 1° luglio 2008, che costituisce il deemed cost per il nuovo emendamento).

E' importante ricordare che tale possibilità di riclassifica non è permessa per gli strumenti finanziari che erano stati inizialmente iscritti utilizzando la c.d. Fair Value Option e per tutti gli strumenti derivati.

3. Impairment dell'avviamento

L'avviamento (goodwill) deve essere sottoposto ad impairment su base annuale recita lo IAS 36 mentre per i principi contabili italiani (PC24) l'ammortamento può essere effettuato fino ad un massimo di 20 anni. Attenzione: le operazioni di acquisizioni effettuate nell'ultimo decennio hanno appesantito numerosi bilanci di avviamenti a volte difficilmente giustificabili a fronte dei reali cash-flow futuri e diventa perciò importante nell'applicazione dell'impairment test:

- allocare il goodwill alle appropriate CGU: tale esercizio non è semplice e deve essere supportato da adeguata informativa finanziaria che permetta di confrontare i due dati;
- verificare che cash-flow siano coerenti con il piano industriale nel suo complesso e non siano un esercizio one-off completamente scollegato al quadro complessivo;
- determinare il tasso di attualizzazione che deve riflettere l'attuale abbassamen-

to dei tassi (EURIBOR) ma anche l'innalzamento dei tassi di rischio correlati all'attività della maggior parte dei settori industriali.

- verificare che il piano industriale sia stato preparato in coerenza con i principi contabili di riferimento (IFRS o italiani);
- effettuare una sensitivity analysis del piano industriale.

4. Immobilizzazione materiali

Anche le immobilizzazioni materiali risentono dell'effetto impairment, in modo più marcato per chi abbia adottato la modalità di rideterminazione del valore permessa dallo IAS 16, in modo minore per chi è rimasto ancorato al costo storico. E' fondamentale in qualsiasi caso effettuare una ricerca di eventuali "triggering events" che possano dar luogo alla necessità dell'impairment test per le immobilizzazioni specialmente se ad alto contenuto tecnologico oppure correlati a specifici prodotti che possano risentire di eventuali riduzioni dei volumi. Le difficoltà maggiori nell'applicazione dell'impairment ai singoli cespiti sono correlate alla determinazione del valore in uso correlato al concetto di CGU (Cash Generating Units) che nella maggior parte dei casi è relativa a gruppi di immobilizzazioni materiali e non ai singoli cespiti.

Gli indicatori (*triggering events*) che possono rendere necessario un impairment possono essere esterni (Tabella 2) come ad esempio valori di mercato, evoluzione della tecnologia, tassi di interesse di mercato o altri tassi di remunerazione del capitale sugli investimenti oppure interni (Tabella 3) come ad esempio obsolescenza, minore attese rispetto ai budget.

L'impairment test riassunto nella tabella 1 consiste nel confrontare il valore contabile alla data di bilancio con il più alto tra il valore d'uso (cioè il valore che l'impresa si attende di recuperare in termini di flussi di cassa attesi e attualizzati dall'utilizzo del bene) e il valore realizzabile dall'alienazione.

Per chi applica i principi contabili italiani l'interrogativo a cui rispondere è invece se applicare o no la rivalutazione permessa dal Decreto Anti-crisi che allinea i principi italiani allo IAS 16 nella modalità di rideterminazione del valore perché possono, anche in deroga all'art. 2426 del codice civile e ad ogni altra disposizione di legge vigente in materia, rivalutare i beni immobili, ad esclusione delle aree fabbricabili e degli immobili alla cui produzione o al cui scambio è diretta l'attività di impresa, risultanti dal bilancio in corso al 31 dicembre 2007.

Pagando una modesta imposta sostitutiva, si potrà inoltre ottenere il riconosci-

Tabella 1: Indicazione di impairment (le fonti esterne)



Tabella 3 Indicazione di impairment (le fonti interne)



SEGUE A PAGINA 7

² S. BIANCHI, *Fair Value: scelta di trasparenza oppure uno degli imputati del Credit Crunch?* in Rivista dei Dottori Commercialisti, n. 6/2008, Giuffrè Editore (Milano)

Un decalogo per la preparazione dei bilanci 2008

SEGUE DA PAGINA 6

mento fiscale della rivalutazione. L'adeguamento dei valori si effettua iscrivendo il maggior importo all'attivo dello stato patrimoniale e creando, in contropartita una riserva del patrimonio netto in sospensione d'imposta. La riserva può essere utilizzata, senza oneri o vincoli, per coprire perdite di esercizio, già in sede di approvazione del bilancio 2008. La rivalutazione può avere riconoscimento fiscale versando un'imposta del 7% per i fabbricati ammortizzabili e del 4% per i non ammortizzabili (immobili abitativi e terreni agricoli). Gli effetti di questa operazione sono però lontani nel tempo:

- per cominciare a dedurre i maggiori ammortamenti (ripartendo il costo su un arco mediamente di 30 anni) occorre infatti attendere il 2013;
- mentre l'efficacia per le plusvalenze in caso di vendita è rinviata al 2014.

I vantaggi della rivalutazione sono dunque prevalentemente contabili e le società potranno anche scegliere di utilizzare il provvedimento dell'obbligo civilistico di senza avvalersi dell'opzione dell'imposta sostitutiva, permettendo così di evitare ricapitalizzazioni in caso di perdite significative causate dalla presenza di mercati inattivi. Un altro vantaggio dell'applicazione della rivalutazione è l'evidenziazione di valori patrimoniali adeguati che permetteranno di migliorare i ratios con un contenimento del costo del denaro in funzione dei parametri di Basilea 2. Ad esempio nel caso di immobili riscattati da leasing che vengono esposti in bilancio a valori vicino a zero e potranno essere rivalutati.

5. Strumenti di copertura

Il cambiamento delle situazioni di alcuni istituti finanziari rende necessario valutare se le controparti con cui sono state accese le coperture siano in grado di rispettarle in accordo con l'iniziale designazione. Nel caso non fossimo più in presenza di una relazione di copertura (*hedging*) lo IAS 39 prevede che nel caso di cash flow hedging se lo strumento non è più di copertura (perché scaduto o cessato oppure la società revoca la designazione) l'utile o perdita complessiva dello strumento di copertura rilevato a patrimonio netto fin dal primo esercizio di efficacia della copertura resta classificato finché l'operazione programmata si verifichi o ci si attenda che la copertura non debba più essere verificata. Se invece l'operazione programmata non avrà più luogo l'utile o perdita riconosciute a patrimonio netto devono essere iscritte a conto economico.

6. Magazzino

Il magazzino deve essere valutato sia per gli IFRS sia per i principi contabili italiani al minore tra il costo e il valore netto di realizzo. Attenzione perciò alla determinazione del valore di realizzo che a causa di cambiamenti della domanda potrebbe essersi ridotto nel corso del 2008.

La valutazione del valore di realizzo deve essere effettuata voce per voce. In alcuni casi, comunque, può essere appropriato raggruppare voci simili o correlate. Questo può essere il caso di voci di magazzino relative alla stessa linea di prodotto che hanno funzioni o destinazione finale simili, che vengono prodotte e commercializzate nella stessa area geografica, e per le quali non è praticabile effettuare una valutazione distinta dalle altre voci di quella linea di prodotto. Non è appropriato svalutare le rimanenze sulla base di una classificazione del magazzino, per esempio, prodotti finiti, o tutte le rimanenze di un particolare settore industriale o geografico. I prestatori di servizi generalmente accumulano i costi con riferimento a ciascun servizio per il quale è richiesto un distinto corrispettivo. Perciò, ciascuno di tali servizi è trattato come un elemento separato. Anche eventuali cambiamenti delle condizioni di vendita come allungamenti dei termini di pagamento oppure nuove garanzie di riacquisto di eventuali resi devono garantire alla società venditrice il trasferimento di rischi e benefici richiesti dallo IAS 18 altrimenti i ricavi dovranno essere rettificati per quelle vendite che non rispettano i criteri richiesti per il riconoscimento dei ricavi.

7. Imposte correnti e differite

E' necessario analizzare ai fini dell'accantonamento delle imposte correnti l'eventuale rilevanza fiscale di tali perdite di valore come gli impairment poiché, in assenza di una oculata e corretta rilevazione e documentazione di tali eventi, vi potrebbe essere il rischio che ad una generalizzata riduzione della redditività "civilistica" non si accompagni una parallela diminuzione della redditività fiscale. Ad esempio è necessario valutare la deducibilità fiscale di perdite relative alla dismissione o all'eliminazione dal processo produttivo dei beni materiali o alla perdita di valore delle immobilizzazioni immateriali (beni e diritti in corso di acquisizione, all'ipotesi di perdita di valore dei marchi o dell'avviamento) oppure delle perdite su crediti, di svalutazioni di magazzino, alla valutazione dei titoli posseduti i quali potrebbero aver subito ingenti riduzioni del loro valore. Tutte le imposte differite sia attive sia passive devono essere rideterminate in considerazione di numerosi fattori quali redditività futura, nuove aliquote, eventuali rivalutazioni. Per eventuali imposte differite attive riconosciute a fronte di perdite riportate diventa fondamentale assicurare la loro recuperabilità a fronte di piani industriali aggiornati. Le imposte differite passive devono essere aggiornate in considerazione di eventuali cambiamenti di aliquote fiscali e tenendo conto ad esempio di rivalutazioni effettuate in applicazione del Decreto Anti-crisi sempre che tali rivalutazioni non siano state assoggettate al pagamento dell'imposta sostitutiva per cui non esiste più una differenza temporanea tra la base imponibile e quella riconosciuta a bilancio.

8. Fondi rischi

Eventuali fondi rischi accantonati devono rispettare i criteri richiesti dallo IAS 37 per cui l'impresa ha un'obbligazione attuale (legale o implicita) quale risultato di un evento passato; è probabile che sarà necessario l'impiego di risorse atte a produrre benefici economici per adempiere l'obbligazione; e può essere effettuata una stima attendibile dell'ammontare dell'obbligazione.

E' importante non accantonare eventuali fondi rischi generici seppur dettati dal principio della prudenza.

9. Eventi successivi alla data di bilancio

Considerando la dinamicità degli eventi macro e micro-economici è probabile che tra il 31 dicembre 2008 e la data di approvazione del bilancio (aprile e maggio nella maggior parte dei casi) intervengano degli eventi che possano modificare le assunzioni utilizzate nella redazione del bilancio. Lo IAS 10 identifica due tipologie di fatti:

- (a) quelli che forniscono evidenze circa le situazioni esistenti alla data di riferimento del bilancio (fatti successivi che comportano una rettifica); e
- (b) quelli che sono indicativi di situazioni sorte dopo la data di riferimento del bilancio (fatti successivi che non comportano una rettifica).

Esempi di eventi di Tipo A rilevanti nell'attuale scenario economico sono la conoscenza di informazioni dopo la data di riferimento del bilancio che indicano che un'attività aveva subito una riduzione di valore alla data di riferimento del bilancio medesimo, o che l'importo di una perdita per riduzione di valore di quell'attività precedentemente rilevata deve essere rettificato. Per esempio: il fallimento di un cliente che si verifica dopo la data di riferimento del bilancio oppure la vendita di rimanenze dopo la data di riferimento del bilancio che può fornire evidenza del loro valore netto di realizzo alla data di riferimento del bilancio.

10. Disclosure (nota integrativa) e relazione sulla gestione

Migliorare l'informativa da riportare nelle note del bilancio al fine di permettere ai lettori del bilancio di avere maggiori informazioni per quanto concerne le "assumptions" e gli "input data" che sono stati usati per determinare i valori del bilancio 2008, questi dovrebbero essere gli obiettivi dei preparatori del bilancio 2008.

La discrezionalità molto ampia introdotta con le recenti modifiche implica che le note descrittive dovranno essere particolarmente più corpose del solito, questo a causa sia della crisi finanziaria sia della possibilità di deroga dal vincolo di utilizzare sempre gli stessi criteri di valutazione da un esercizio all'altro.

Quando questo non avviene c'è infatti l'obbligo di motivare la scelta in nota integrativa, anche illustrando quale sarebbe stato il risultato in assenza del Decreto anti-crisi.

E' importante inserire ad esempio oltre a quanto già evidenziato in precedenza informativa relativa a:

- decisioni, ad eccezione di quelle che riguardano le stime, che la direzione aziendale ha preso durante il processo di applicazione dei principi contabili dell'entità che hanno effetti significativi sugli importi rilevati in bilancio.
- l'ammontare della variazione, sia nel corso dell'esercizio che cumulativamente, del fair value delle attività/passività finanziaria attribuibile alle variazioni del rischio di credito della passività finanziaria determinato;
- i metodi e le ipotesi adottate nella determinazione del fair value di ciascuna classe di attività o di passività finanziarie.

La relazione sulla gestione a seguito dei recenti cambiamenti deve essere incentrata sulla descrizione della gestione dei rischi da parte del management della società infatti le condizioni attuali dei mercati potrebbero aumentare la significatività dei rischi identificati in passato oppure comportare rischi non previsti, con particolare riferimento ai rischi di mercato, al rischio di credito e al rischio di liquidità. Il cambiamento nel profilo dei rischi può influenzare l'efficacia dei controlli interni che potrebbero non essere attivi, oppure non essere in grado di identificare l'insorgere dei nuovi rischi e non indirizzare di conseguenza le azioni a tutela del patrimonio aziendale e del raggiungimento degli obiettivi di corretta rappresentazione dei dati. In particolare si ritiene necessario fare una nuova analisi dei seguenti controlli:

- il processo di risk-assessment; e
- le politiche di indirizzo dei rischi significativi e le procedure e i processi di gestione dei rischi (metodologie di identificazione, monitoraggio, tolleranze di errore, periodica analisi delle posizioni di rischio, protocolli nel rischio di comunicazione, processo per la predisposizione delle disclosure sui rischi).

Lo scenario attuale dunque ha modificato il rapporto costo/rischi in tema di controlli: l'identificazione dei rischi, la valutazione degli stessi sia a livello globale sia a livello di singola attività, e il monitoraggio sono processi che non possono essere ignorati in questo momento di cambiamento dell'ambiente economico.

Conclusioni

La preparazione del bilancio 2008 rappresenterà un test chiave della tenuta degli IFRS e dei principi contabili italiani come rappresentazione attendibile della reale situazione finanziaria delle società e gruppi italiani e sicuramente i momenti di tensione obbligheranno gli standard-setters internazionali e nazionali a modificare i principi contabili per cercare di rispondere alle esigenze del mondo "reale" perciò l'aggiornamento tecnico richiesto a tutti i preparatori di bilancio diventerà sempre più centrale nelle dinamiche di crescita professionale.

DIRITTO

Ulteriori nuove "semplificazioni" in materia di privacy

ADRIANO CANCELLARI
Ordine di Vicenza

In un mio recente articolo pubblicato su queste pagine (Le nuove semplificazioni in materia di privacy), riferendomi al D.L. 25 giugno 2008, n. 112, intitolato "Disposizioni urgenti per lo sviluppo economico, la semplificazione, la competitività, la stabilizzazione della finanza pubblica e la perequazione tributaria", pubblicato in Gazzetta Ufficiale 25 giugno 2008, n. 147 - S.O. n. 152, scrivevo quanto segue: "Il D.L. in questione prevede che, con separato provvedimento, verranno introdotte modalità semplificate di redazione del Documento Programmatico sulla Sicurezza. Non ci sono informazioni sui contenuti di tali semplificazioni: speriamo che la normativa sulla protezione dei dati personali si trasformi finalmente da un pesante adempimento burocratico ad un utile strumento di gestione dei dati." Bene, il predetto provvedimento è uscito a fine anno (**Semplificazione delle misure di sicurezza contenute nel disciplinare tecnico di cui all'Allegato B) al Codice in materia di protezione dei dati personali - 27 novembre 2008 in G.U. n. 287 del 9 dicembre 2008**). Vediamo cosa ha disposto il Garante e cerchiamo di capire se finalmente abbiamo ottenuto la tanta agognata semplificazione.

In premessa tale provvedimento evidenzia l'esigenza di individuare alcune modalità semplificate di applicazione del disciplinare tecnico (il già citato Allegato B che disciplina le Misure Minime di Sicurezza) da parte dei "soggetti che trattano soltanto dati personali non sensibili e che trattano come unici dati sensibili quelli costituiti dallo stato di salute o malattia dei propri dipendenti e collaboratori anche a progetto, senza indicazione della relativa diagnosi, ovvero dall'adesione ad organizzazioni sindacali o a carattere sindacale", nonché per i "trattamenti comunque effettuati per correnti finalità amministrative e contabili, in particolare presso piccole e medie imprese, liberi professionisti e artigiani", nel rispetto dei diritti degli interessati (comma 1 bis art. 34 D.Lgs 196/03).

I destinatari di queste semplificazioni risultano quindi:

1. coloro che non trattano dati sensibili
2. coloro che trattano unicamente dati sensibili (stato di salute e adesione a sindacati) di propri dipendenti e collaboratori "anche" a progetto
3. PMI (per la esatta definizione cfr. art. 2083 c.c. e D.M. 18 aprile 2005, recante adeguamento alla disciplina comunitaria dei criteri di individuazione di piccole e medie imprese, pubblicato nella Gazzetta Ufficiale 12 ottobre 2005, n. 238), liberi professionisti e artigiani che trattano dati personali unicamente per obblighi amministrativo-contabili.

Il Garante ricorda che il D.L. 25 giugno 2008, n. 112, ha previsto che per i casi considerati nei precedenti punti 1. e 2. la tenuta di un aggiornato documento programmatico sulla sicurezza (art. 34, comma 1, lett. g) del Codice) è stata sostituita da un obbligo di autocertificazione (resa dal titolare del trattamento ai sensi dell'articolo 47 del testo unico di cui al decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445) in cui si dichiara di trattare soltanto tali dati in osservanza delle altre misure di sicurezza prescritte (art. 29 D.L. 25 giugno 2008, n. 112, come modificato dalla legge di conversione 6 agosto 2008, n. 133).

L'Authority prosegue quindi presentando le **semplificazioni introdotte per la applicazione delle misure minime di sicurezza nel trattamento dei dati personali**. Analizziamole ora una per una.

TRATTAMENTO CON L'AUSILIO DI STRUMENTI ELETTRONICI

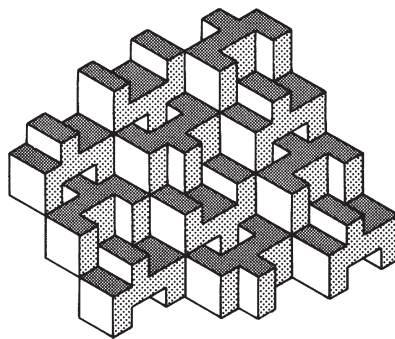
I soggetti di cui ai precedenti punti 1., 2. e 3. che trattano i dati personali con strumenti elettronici godono delle seguenti semplificazioni:

Istruzioni agli incaricati del trattamento

Per questi soggetti le istruzioni in materia di misure minime di sicurezza previste dall'Allegato B) possono essere impartite agli incaricati del trattamento anche oralmente, con indicazioni di semplice e chiara formulazione. Non è più necessaria la forma scritta. Sicuramente esiste un risparmio di tempo e danaro per non dover più scrivere un regolamento aziendale. Però, mi domando, nel caso che un dipendente non osservi le misure minime di sicurezza e che questi, in caso di verifica da parte degli accertatori, dichiarino che non era a conoscenza della normativa, cosa succederà al Titolare? (ricordo che scattano sanzioni penali in caso di mancata osservanza delle misure minime di sicurezza...). Certo che se il Titolare riuscisse a esibire un Regolamento Aziendale controfirmato dal dipendente, le conseguenze per lui sarebbero decisamente ridimensionate.

Sistema di autenticazione informatica

Per l'accesso ai sistemi informatici si può utilizzare un qualsiasi sistema di



autenticazione basato su un codice per identificare chi accede ai dati (di seguito, "username"), associato a una parola chiave (di seguito: "password"), in modo che:

- a) la *username* individui in modo univoco una sola persona, evitando che soggetti diversi utilizzino codici identici;
- b) la *password* sia conosciuta solo dalla persona che accede ai dati.

La *username* deve essere disattivata quando l'incaricato non ha più la quali-

tà che rende legittimo l'utilizzo dei dati (ad esempio, in quanto non opera più all'interno dell'organizzazione).

Rispetto alle misure minime di sicurezza applicabili agli altri soggetti maggiori, non ci sono sostanziali modifiche: certo, non si impongono più password di almeno otto caratteri, né si obbliga la loro sostituzione ogni sei mesi e tantomeno si prevede la disattivazione di credenziali dopo sei mesi di mancato utilizzo, però non mi sembra una grande semplificazione.

Una vera semplificazione, a parer mio, è invece la eliminazione della figura del Custode delle password e della antiquata procedura per la conservazione delle password. Infatti il Garante afferma che "In caso di prolungata assenza o impedimento dell'incaricato che renda indispensabile e indifferibile intervenire per esclusive necessità di operatività e di sicurezza del sistema, se l'accesso ai dati e agli strumenti elettronici è consentito esclusivamente mediante uso della password, il titolare può assicurare la disponibilità di dati o strumenti elettronici con procedure o modalità predefinite. Riguardo a tali modalità, sono fornite preventive istruzioni agli incaricati e gli stessi sono informati degli interventi effettuati (ad esempio, prescrivendo ai lavoratori che si assentino dall'ufficio per ferie l'attivazione di modalità che consentano di inviare automaticamente messaggi di posta elettronica ad un altro recapito accessibile: si vedano le Linee guida in materia di lavoro per posta elettronica e Internet approvate dal Garante e pubblicate nella Gazzetta ufficiale 10 marzo 2007, n. 58 [doc. web n. 1387522])."

Quindi, se c'è un amministratore di sistema che può accedere (mi raccomando, unicamente con la propria password) nel computer del soggetto assente, non sarà più necessario che ogni incaricato scriva la propria password in un foglio, la racchiuda in una busta e la consegni al Custode.

Sistema di autorizzazione

Scrivono il Garante: "Qualora sia necessario diversificare l'ambito del trattamento consentito, possono essere assegnati agli incaricati - singolarmente o per categorie omogenee - corrispondenti profili di autorizzazione, tramite un sistema di autorizzazione o funzioni di autorizzazione incorporate nelle applicazioni software o nei sistemi operativi, così da limitare l'accesso ai soli dati necessari per effettuare le operazioni di trattamento."

Altre misure di sicurezza

L'ambito di trattamento assegnato ai singoli incaricati, nonché agli addetti alla gestione o alla manutenzione degli strumenti elettronici, deve essere coerente con i principi di adeguatezza, proporzionalità e necessità, anche attraverso verifiche periodiche, provvedendo, quando è necessario, ad aggiornare i profili di autorizzazione eventualmente accordati. La semplificazione introdotta dal Garante consiste nel modificare la cadenza dell'aggiornamento da "annuale" (per le aziende maggiori) a "periodicamente" (per quelle minori). Non mi risulta che la cadenza "periodica" sia obbligatoriamente più lunga di quella "annuale", quindi, dove sta la semplificazione? Gli aggiornamenti periodici dei programmi per elaboratore volti a prevenire la vulnerabilità di strumenti elettronici (ad esempio, *antivirus*), anche con riferimento ai programmi di cui all'art. 615 quinquies del codice penale, nonché a correggerne difetti, sono effettuati almeno annualmente. Se il computer non è connesso a reti di comunicazione elettronica accessibili al pubblico (linee Adsl, accesso a Internet tramite rete aziendale, posta elettronica), l'aggiornamento deve essere almeno biennale. Erano già assurdi i tempi di aggiornamento previsti dalle misure minime di sicurezza standard (sei mesi per gli *antivirus*, un anno per gli aggiornamenti periodici dei programmi volti a prevenire la vulnerabilità di strumenti elettronici e a correggerne difetti), adesso cadiamo nel ridicolo: mentre nella vita reale gli *antivirus* vengono ormai aggiornati quotidianamente via internet persino nei computer delle casalinghe, il Garante "concede" a PMI, professionisti e artigiani un anno di tempo... Se

Nuove "semplificazioni" in materia di privacy

SEGUE DA PAGINA 9

poi abbiamo un computer "stand alone" (non collegato in internet), possiamo lasciar passare ben due anni prima di aggiornare l'antivirus: il Garante non sa che questi computer possono essere "infettati" da CD, DVD e chiavi USB in qualsiasi momento anche se non sono collegati ad internet?

Il Garante precisa che: "I dati possono essere salvaguardati anche attraverso il loro salvataggio con frequenza almeno mensile. Il salvataggio periodico può non riguardare i dati non modificati dal momento dell'ultimo salvataggio effettuato (dati statici), purché ne esista una copia di sicurezza da cui effettuare eventualmente il ripristino". La frequenza settimanale per effettuare il back up è stata dilatata ad un mese: a che pro? I più sfortunati che si adatteranno a questa disposizione d'ora in poi potranno perdere i dati di un mese intero, anziché dell'ultima settimana...

Documento programmatico sulla sicurezza

Il Garante ricorda ancora che "Fermo restando che per alcuni casi è già previsto per disposizione di legge che si possa redigere un'autocertificazione in luogo del documento programmatico sulla sicurezza (vedi il precedente par. 1, lett. a); art. 29 D.L. n. 112/2008 cit.), i soggetti pubblici e privati che trattano dati personali unicamente per correnti finalità amministrative e contabili, in particolare presso liberi professionisti, artigiani e piccole e medie imprese, possono redigere un documento programmatico sulla sicurezza semplificato sulla base delle indicazioni di seguito riportate."

Prima di analizzare il documento programmatico sulla sicurezza semplificato, vorrei soffermarmi sul richiamo del Garante all'autocertificazione. Il D.L. 25 giugno 2008, n. 112, intitolato "Disposizioni urgenti per lo sviluppo economico, la semplificazione, la competitività, la stabilizzazione della finanza pubblica e la perequazione tributaria" ha introdotto all'art. 34 del D.Lgs 196/03 (Trattamenti con strumenti elettronici) il seguente comma:

1 bis. Per i soggetti che trattano soltanto dati personali non sensibili e che trattano come unici dati sensibili quelli costituiti dallo stato di salute o malattia dei propri dipendenti e collaboratori anche a progetto, senza indicazione della relativa diagnosi, ovvero dall'adesione ad organizzazioni sindacali o a carattere sindacale, la tenuta di un aggiornato documento programmatico sulla sicurezza è sostituita dall'obbligo di autocertificazione, resa dal titolare del trattamento ai sensi dell'articolo 47 del testo unico di cui al decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445, di trattare soltanto tali dati in osservanza delle altre misure di sicurezza prescritte. In relazione a tali trattamenti, nonché a trattamenti comunque effettuati per correnti finalità amministrative e contabili, in particolare presso piccole e medie imprese, liberi professionisti e artigiani, il Garante, sentito il Ministro per la semplificazione normativa, individua con proprio provvedimento, da aggiornare periodicamente, modalità semplificate di applicazione del disciplinare tecnico di cui all'Allegato B) in ordine all'adozione delle misure minime di cui al comma 1.

Prima della pubblicazione di tale comma era pacifico che, ai sensi del punto 19 dell'Allegato B (Entro il 31 marzo di ogni anno, il titolare di un trattamento di dati sensibili o di dati giudiziari redige anche attraverso il responsabile, se designato, un documento programmatico sulla sicurezza), chi non trattava dati sensibili o giudiziari con strumenti elettronici non doveva redigere il Documento Programmatico sulla Sicurezza. Adesso, seguendo il senso letterale di tale comma aggiunto, sembrerebbe che sia i soggetti che trattano soltanto dati personali non sensibili che coloro che trattano come unici dati sensibili quelli costituiti dallo stato di salute o malattia dei propri dipendenti e collaboratori anche a progetto, senza indicazione della relativa diagnosi, ovvero dall'adesione ad organizzazioni sindacali o a carattere sindacale, non debbano più tenere un aggiornato documento programmatico sulla sicurezza, bensì siano obbligati a rilasciare una autocertificazione, resa ai sensi dell'articolo 47 del testo unico di cui al decreto del Presidente della Repubblica 28 dicembre 2000, n. 445, di trattare soltanto tali dati in osservanza delle altre misure di sicurezza prescritte.

Da una prima veloce lettura, potrebbe sembrare che coloro che fino ad oggi non hanno redatto il DPS, perchè non tenuti in assenza di trattamento di dati sensibili e giudiziari, siano da oggi obbligati a preparare la autocertificazione. Fortunatamente il legislatore ha aggiunto (mi auguro volutamente) la parola "soltanto" in tale comma 1 bis. La corretta lettura sarebbe allora la seguente: "Per i soggetti che trattano soltanto dati personali non sensibili e che trattano come unici dati sensibili quelli costituiti dallo stato di salute o malattia dei propri dipendenti e collaboratori anche a progetto, (...), ovvero dall'adesione ad organizzazioni sindacali o a carattere sindacale, la tenuta di un aggiornato documento programmatico sulla sicurezza è sostituita dall'obbligo di autocertificazione (...)" di trattare soltanto tali dati in osservanza delle altre misure di sicurezza prescritte. "

Ritengo che i "tali dati" siano solo quelli sensibili di cui alla seconda parte del comma 1 bis e non anche i "dati personali non sensibili" di cui alla prima parte dello stesso comma, perchè, altrimenti, anziché una agevolazione, il Garante avrebbe imposto un ulteriore e pericoloso adempimento.

Il Titolare dovrà solo autocertificare che i dati sensibili (stato di salute e adesioni a sindacati) siano trattati osservando le misure minime di sicurezza. Di conseguenza, sembra allora pacifico ritenere che il Titolare che non tratti i predetti dati sensibili non dovrà (né potrà) autocertificare nulla. Risulta incomprensibile perchè il legislatore abbia allora citato in tale sopraccitato comma anche i soggetti che trattano dati non sensibili, visto che non c'entrano nulla...

Ma torniamo ora a coloro che trattano dati sensibili e che quindi rientrano nell'ambito di applicazione della autocertificazione.

Per quanto concerne le eventuali sanzioni, cui potrebbe andare incontro il titolare che si avvallesse della autocertificazione pur non avendone diritto, o che non dovesse adottare le misure di sicurezza nei termini che ha dichiarato, la dottrina ritiene che trovi applicazione l'articolo 483 del codice penale "Falsità ideologica commessa dal privato in atto pubblico" che recita: "Chiunque attesta falsamente al pubblico ufficiale, in un atto pubblico, fatti dei quali l'atto è destinato a provare la verità, è punito con la reclusione fino a due anni". La giurisprudenza tende infatti ad equiparare la dichiarazione sostitutiva di atto notorio, di cui all'articolo 47 D.P.R. 445/2000, all'atto pubblico.

L'autocertificazione deve essere periodicamente soggetta ad aggiornamento, anche in relazione a quanto prevede l'articolo 76, comma 2 D.P.R. 445/2000: "l'esibizione dell'autocertificazione contenente dati non più rispondenti a verità equivale ad uso di atto falso."

Quindi si può bene immaginare cosa potrebbe succedere nel caso in cui l'impiegata addetta alle paghe si dimentichi di attivare la password nel suo computer, mentre il titolare ha rilasciato l'autocertificazione nella quale dichiara che sono osservate tutte le misure di sicurezza sui dati sensibili...

Alla luce di quanto appena scritto, potrebbe sembrare meno pericoloso preparare il DPS: ma è possibile? Il testo normativo non è molto chiaro, anzi, non sembra molto possibilista visto che dice: "la tenuta di un aggiornato documento programmatico sulla sicurezza è sostituita dall'obbligo di autocertificazione."

Il Garante ha però scritto, introducendo le sopraccitate semplificazioni che "è già previsto per disposizione di legge che si possa redigere un'autocertificazione in luogo del documento programmatico sulla sicurezza".

Quindi, mentre il Legislatore è categorico, il Garante è possibilista... Speriamo che escano a breve dei chiarimenti sulla alternativa DPS/Autocertificazione.

Torniamo alla redazione del DPS semplificato da parte dei soggetti chiaramente obbligati.

Dice il Garante: "Il documento deve essere redatto prima dell'inizio del trattamento e deve essere aggiornato entro il 31 marzo di ogni anno nel caso in cui, nel corso dell'anno solare precedente, siano intervenute modifiche rispetto a quanto dichiarato nel precedente documento." Se da una parte l'Authority ci concede, in caso di assenza di modifiche, di non replicare un DPS uguale a quello dell'anno prima (non mi sembrava comunque un grave onere ristampare per il nuovo anno il DPS aggiornandovi la data...), dall'altra impone un obbligo diabolico: la redazione del DPS "prima" dell'inizio del trattamento! Che validità potrà avere, per esempio, l'elenco dei trattamenti ivi previsto se ancora non si è iniziato a lavorare?

Il DPS semplificato deve avere i seguenti contenuti:

- le coordinate identificative del titolare del trattamento, nonché, se designati, gli eventuali responsabili;
- una descrizione generale del trattamento o dei trattamenti realizzati, in tale descrizione vanno precisate le finalità del trattamento, le categorie di persone interessate e dei dati o delle categorie di dati relativi alle medesime, nonché i destinatari o le categorie di destinatari a cui i dati possono essere comunicati;
- l'elenco, anche per categorie, degli incaricati del trattamento e delle relative responsabilità;
- una descrizione delle altre misure di sicurezza adottate per prevenire i rischi di distruzione o perdita, anche accidentale, dei dati, di accesso non autorizzato o di trattamento non consentito o non conforme alle finalità della raccolta.

TRATTAMENTO SENZA L'AUSILIO DI STRUMENTI ELETTRONICI

Modalità applicative

Agli incaricati sono impartite, anche oralmente, istruzioni finalizzate al controllo e alla custodia, per l'intero ciclo necessario allo svolgimento delle operazioni di trattamento, degli atti e dei documenti contenenti dati personali. Anche qui non è più prevista la forma scritta per le istruzioni agli incaricati. Valgono le stesse osservazioni riportate precedentemente.

Riporta il Garante: "Quando gli atti e i documenti contenenti dati personali sensibili o giudiziari sono affidati agli incaricati del trattamento per lo svolgimento dei relativi compiti, i medesimi atti e documenti sono controllati e custoditi dai medesimi incaricati fino alla restituzione in modo che a essi non accedano persone prive di autorizzazione, e sono restituiti al termine delle operazioni affidate." Non si può dire che sia una semplificazione, perchè viene riportato in altre parole il concetto di protezione degli archivi cartacei contenenti dati sensibili e giudiziari già presente nell'Allegato B).

CONCLUSIONI

A qualche reale agevolazione (l'eliminazione del Custode delle password), il Garante ha aggiunto qualche falsa semplificazione (l'eliminazione di istruzioni scritte agli incaricati), qualche assurda semplificazione (la cadenza annuale o biennale per l'aggiornamento degli antivirus) e qualche pericolosa semplificazione (l'autocertificazione). Per di più ha creato delle incertezze sulla alternativa DPS/Autocertificazione.

Purtroppo il mio auspicio di cui in premessa ("speriamo che la normativa sulla protezione dei dati personali si trasformi finalmente da un pesante adempimento burocratico ad un utile strumento di gestione dei dati.") è rimasto ancora disatteso...

PRINCIPI CONTABILI

Bilancio probabilistico

Premessa

Il bilancio contabile è un documento equivoco e discutibile, ma è l'unico documento ufficiale di cui dispongono le indagini econometriche e quelle statistiche, anche a livello nazionale. In pratica, però, esso è un documento il cui contenuto espresso in numeri è ben lontano dalla realtà economica della relativa azienda.

In effetti, l'equivocità nasce dal fatto che i numeri dell'Attivo del bilancio sono un sistema *oggettivo* di simboli, che rappresentano in modo formale la struttura fisica dell'azienda e, nello stesso tempo, sono loro attribuzioni *oggettive* di valore, identificabili come costi sospesi da utilizzare nel futuro e perciò non suscettibili di esatta valutazione immediata, tenendo conto che un bilancio non ha significato in *se ipso* ma solo in relazione allo scopo per cui è redatto. In conseguenza le sue poste costituiscono delle **osservabili** (in meccanica quantistica ognuna delle grandezze di un sistema è soggetta al principio di indeterminazione (Heisenberg)) e ciascun soggetto interessato compie la propria *osservazione* sintetizzando in ogni numero una serie di rilevazioni e valutazioni finalizzate. Tuttavia, il risultato ottenuto – come nella meccanica quantistica – non può che essere probabile; ad esempio le poste C_1, C_2, C_3, \dots sono collegate alle rispettive probabilità P_1, P_2, P_3, \dots .

In generale il bilancio contabile, eretto ad un dato istante, è costituito da Attivo, Passivo, Conto economico e Netto. L'Attivo e il Passivo sono la parte, diciamo vivente, proveniente dal passato, del valore contabile attribuito ai numeri. I valori provenienti dal passato sono sempre espliciti perché definitivi e, in conseguenza, misurabili con la moneta; il Conto economico sintetizza quello che è stato consumato per ottenere il risultato o output, anch'esso misurato in moneta; il Netto è un valore contabile che varia continuamente con lo scorrere del tempo. Da precisare che qualsiasi bilancio – eretto sia con i criteri del costo storico (contabile), del costo corrente, del valore di realizzo o del valore attuale – ha come obiettivo l'esposizione di valori. Tale esposizione possiede due valenze: quella esplicita, evidenziata dai numeri della contabilità, e quella implicita, esprimibile nelle diverse variabili, funzione dei motivi per cui viene eretto il bilancio. Da tenere presente, poi, che qualsiasi bilancio indica implicitamente la possibilità dell'azienda di durare nel tempo, data dall'ammontare della sua esistente posta finanziaria.

Il valore, significato in Economia Aziendale

Lo Zappa definì l'azienda «una coordinazione economica in atto che è istituita e retta per il **soddisfacimento di bisogni umani**». In generale, il **valore** di un bene è, normalmente, una sua attribuzione **soggettiva**, in quanto capace di soddisfare bisogni umani, a fronte del suo prezzo, **valore di scambio**, con il quale viene misurato contemporaneamente anche il valore/costo della soddisfazione del bisogno, **valore d'uso**, che a sua volta va confrontata con il valore soggettivo - meglio: *sentito* - di detto bisogno. E quando il *costo della insoddisfazione del bisogno viene giudicato più alto del costo della sua soddisfazione, si apre l'aspettativa di utilizzare il bene*. In pratica, il **valore** è un giudizio di valutazione soggettiva della soddisfazione dei bisogni (in genere, soddisfazioni future: attesa di utili, di

GIOVANNI GENTILE

Ordine di Treviso

*Siamo convinti che ogni crisi economica sia il prodromo di un cambiamento dei parametri economici e, dunque, della cultura economica e sociale esistente, che richiedono l'aggiornamento delle vecchie posizioni culturali e ideologiche. Quando diciamo che con l'attuale crisi finanziaria – che evidenzia lo stravolgimento inconsapevole dell'economia aziendale, creatrice di nuovo valore – si apre una nuova era, intendiamo dire che effettivamente debbono essere rivisitati creativamente sia la finanza come strumento dell'economia e sia la scissione ormai definitiva tra valore e moneta. La crescente valorizzazione del **capitale intellettuale, padre degli intangibili**, evidenzia già da oltre dieci anni l'insufficienza degli attuali schemi e concetti tecnico-contabili degli economisti aziendali che identificano il valore con la moneta. Ma attenzione! Se il progredire della tecnica soverchiasse il capitale intellettuale, cioè la nostra fantasia e il nostro senso del futuro, allora si rischierebbe il ripetersi pericoloso dell'apologo della torre di Babele*

vantaggi,...), contro il costo della loro insoddisfazione attuale.

In termini più generali, in Economia Aziendale, ormai, la identificazione del valore con la moneta è diventata sempre più strumentale, essendo la moneta solo uno strumento di misura del valore di scambio, indipendentemente che si impieghi euro, dollari, sterline o qualsiasi altra moneta di conto. Infatti, la moneta si identifica con i numeri del bilancio, ma non con i relativi valori impliciti, perché i numeri della contabilità si riferiscono alle operazioni svolte nel passato, misurate in moneta e sintetizzate nel bilancio. In effetti, nella gestione in *real time*, che è fondatamente rivolta a perseguire obiettivi nel futuro, il rapporto fra valore attuale e costi storici si è disgregato. Il bilancio è diventato dunque la contabilizzazione di un involucro, vale a dire della bottiglia e non del valore del vino che contiene. In altri termini, il bilancio aziendale di esercizio è un modello definibile contabilmente in quanto basato su documenti di costo e di ricavo, le cui procedure sono dettate dalla legge per finalità civilistiche (distribuzione degli utili) e fiscali (pagamento delle imposte), indipendentemente dalla sostanza reale, che è misura implicita della potenzialità dell'azienda per raggiungere i suoi obiettivi di durata e di creazione di nuovo valore.

Capitale intellettuale e intelligenza artificiale

La scissione fra valore e moneta è avvenuta a seguito della crescente importanza assunta, nei comportamenti umani e in conseguenza anche nell'economia, dal capitale intellettuale e

dall'incorporazione dell'intelligenza artificiale nelle apparecchiature elettroniche sempre più sofisticate.

Questa quinta rivoluzione industriale ci fa già vivere nell'epoca «*post industriale*», caratterizzata, a causa del continuo aumento del numero di bisogni da soddisfare, dalla tendenziale propensione dell'economia verso l'immaterialità, con la progressiva eliminazione del lavoro fisico umano nei processi produttivi diventati flessibili, sostituito dall'automazione, la quale incorpora la crescita continua della tecnologia, oltre che nei processi stessi, anche nei prodotti, causando l'espansione dei servizi. In breve, possiamo dire che il termine *valore* ha un significato implicito, che diventa esplicito nel "valore di scambio" e che si concretizza per mezzo del processo di valutazione.

La conseguenza più eclatante dello sviluppo del capitale intellettuale è stata la emersione degli "intangibili" sia nell'azienda che nell'impresa, i quali hanno evidenziato la separazione netta del "valore economico" effettivo, da tutto ciò che è misurato dalla moneta, come gli assets tangibili, le attività finanziarie, le disponibilità liquide e il passivo debitorio. Il vocabolario «Shorter Oxford» alla voce "*intangible*" fra l'altro spiega: «*An intangible thing; an asset which cannot be precisely measured*». Esistono almeno due generi di intangibili: quelli che ora sono valori nascosti e non si possono misurare e quelli che ora non esistono. I primi, quelli nascosti, esistono perché sono legati alla struttura materiale e immateriale. I secondi sono una funzione di aspettativa dalla pianificazione di investimenti materiali e immateriali. Da ciò, la necessità di rivisitare l'azienda/impresa sotto nuovi profili comunicazionali, dettati semioticamente, ad esempio, da "*numeri espliciti*" e "*numeri impliciti*" [intangibili]; tra "*valori ex ante*" [valori intangibili legati ai numeri espliciti (espressi in contabilità e in bilancio)] e "*valori ex post*" [valori attesi dall'output del processo e realizzati].

Nella realtà dell'Economia Aziendale del III millennio, gli assets fisici e finanziari sono diventati prodotti di base (commodity), perché la focalizzazione sulla creazione di nuovo valore da attività basate sul tangibile si è spostata sull'intangibile. Per esempio, il valore degli intangibili pari al 38% stimato nel 1982, nel 2000 ha superato l'85%. E malgrado gli assets intangibili siano diventati così importanti, le regole della contabilità ancora non permettono all'azienda di capitalizzare gli investimenti in intangibili e relazionare su di essi come per gli altri assets. Questo conferma la crescente scissione tra *valore* (di mercato) e le informazioni finanziarie espresse dai numeri contabili (*moneta*). Un tentativo in proposito è stato fatto con il fair value secondo gli IAS, ma esso si riferisce principalmente alla attualizzazione di vecchi valori, attivi e passivi, iscritti in contabilità. Ben altro è la stima del complessivo valore reale dell'azienda – **valore attuale** – per valutare la sua capacità concreta per creare nuovo valore. In questa prospettiva, non è lontano il tempo in cui la contabilità e le sue elaborazioni, compreso il bilancio contabile, essendo modelli tecnici dati a priori, saranno totalmente processati dall'intelligenza incorporata nei computer, i quali si collegheranno direttamente per assimilare le variazio-

Bilancio probabilistico

SEGUE DA PAGINA 11

ni e le interpretazioni legislative modellizzate dal legislatore stesso o da intermediari e, infine, comunicare automaticamente mettendo a disposizione di chi ha interesse il modello ed i risultati ottenuti, come in buona parte già avviene da un lato, mentre dall'altro lato lo sviluppo crescente del capitale intellettuale – creatività e innovazione – e della intelligenza artificiale applicata, richiederà a ciascuna azienda un impiego crescente di culture, saperi, conoscenze, tecniche e tecnologie ben al di là delle problematiche contabili e rendicontabili per creare nuovo valore in un mercato che si va globalizzando in modo inarrestabile, creando, peraltro, opportunità inimmaginabili.

Il modello del bilancio probabilistico

Quanto detto finora evidenzia indirettamente che un bilancio contabile non consente agli investitori esterni di valutare la reale capacità dell'azienda di creare nuovo valore nel futuro. Infatti, per gli investitori il bilancio dovrebbe essere una sequela di *messaggi* da interpretare, cosa impossibile con il bilancio contabile. Né le relazioni ed i controlli del management dell'azienda, compresi i rapporti/indici finanziari (ROE, ROA, EVA e tutti gli altri, elaborati su dati del passato), permettono ai manager, senza conoscere le attuali potenzialità dell'azienda, di fare consapevoli allocazioni *efficaci* di risorse e di prendere decisioni ai fini della performance e dell'aumento dell'*efficienza* dei processi interni (la produttività è un rapporto basato sul tempo, mentre l'*efficienza* si misura con rapporti basati sul valore). Per inciso e senza entrare nel merito, anche il coefficiente "*q di Tobin*" prende in considerazione il fatto che le aziende investono fino a che l'ultimo euro aggiunto genera un aumento di valore maggiore del costo di acquisto di beni strumentali. Ritengo, che questo plus valore che l'azienda acquista ad ogni dose aggiunta d'investimento non sia facilmente contabilizzabile perché determinato da risorse intangibili. Da precisare in merito a quanto ora detto che i componenti della struttura aziendali, detti *fattori*, erogano servizi nel processo produttivo, cioè diventano input nel processo. I fattori debbono essere dimensionati alle esigenze del processo stesso affinché l'output sia uguale all'input. Ad esempio, se l'impianto di forza motrice è dimensionato per erogare 100, mentre il processo ne richiede al

massimo 50, si verifica uno spreco. È possibile che se i dati da analizzare fossero quelli contabili con valori di acquisto del fattore di 5 o 10 anni fa, potrebbero risultare erroneamente uguali l'output e l'input, rendendo invisibile lo spreco.

In tale contesto, per stimare come risorsa, ai fini gestionali e strategici, il valore realistico dell'azienda, una prima e fondamentale valutazione, in genere, riguarda da un lato la stima della durata dell'impresa che è strettamente legata alla effettiva disponibilità finanziaria, a cui vanno aggiunte le liquidità ottenibili dagli assets tangibili rapidamente liquidabili (crediti e rimanenze) e degli assets tangibili lentamente liquidabili (immobili). Una seconda importante valutazione riguarda, data liquidità e liquidabilità, la capacità di creare nuovo valore nel futuro.

L'obiettivo che qui ci poniamo è quello di mettere i manager in condizione di poter effettuare scelte fondamentali, conoscendo la possibile effettiva *adeguatezza* dell'azienda ai programmi da attuare e la *capacità* del processo di creare nuovo valore nel futuro, allocando, se necessario, nuove risorse dopo aver valutato la esistente liquidità e quella potenziale per alimentare i consumi dei processi, da cui ottenere il nuovo valore.

Il modello possibile

Il processo di stima di un bilancio, presentato in queste note, per valutare la liquidabilità dell'azienda, sottostante alle finalità della gestione e delle iniziative strategiche, comporta che a ciascuna posta dell'*attivo contabile* venga applicato un coefficiente di probabilità convenzionale, da 0 a 1. La procedura è abbastanza semplice e intuitiva. Si parte dal concetto che ogni cespite del bilancio contabile abbia una certa probabilità di essere liquidabile, in base ai valori del mercato o all'esperienza. Ne consegue che il Netto patrimoniale, essendo il risultato aritmetico di tutti i valori contabili del bilancio, è anch'esso un Netto contabile che quasi mai coincide con quello realmente effettivo. In generale se, ad esempio, una posta attiva è pari a 1.000, si può presumere che se il suo valore venisse fissato in 900, la probabilità che essa sia realisticamente liquidabile è massima; se fissato in 1.100, la probabilità della sua liquidabilità si abbassa notevolmente. Si può dedurre, in conseguenza, che a ogni posta contabile, in teoria, sia possibile attribuire una serie di valori crescenti e una serie di valori decrescenti, ognuno dei quali avrebbe una sua probabilità di essere più o meno facilmente liquidabile. In pratica, per quel che qui interessa, a ogni po-

sta contabile dell'Attivo viene attribuita una sua probabilità, la cui sommatoria diventa la probabilità del totale Attivo contabile, attribuibile convenzionalmente anche al Netto (matematicamente, malgrado le differenze contabili tra totali attivi e Netti siano identiche, i due indici di probabilità non possono essere uguali a motivo dei diversi importi dei divisori).

Ad esempio, nella realtà attuale è possibile che i valori degli immobili iscritti in bilancio siano inferiori a quelli di mercato, che i crediti e le giacenze di magazzino contabilizzati non siano completamente realizzabili, in conseguenza la probabilità della liquidabilità dei primi è vicino a 1 - è quasi certa - e quella dei secondi è più bassa.

Nella tabella qui sotto presentata - i dati sono ripresi da un bilancio reale elaborato a suo tempo per un cliente - vengono riportate solo le poste riassuntive dell'Attivo e il totale Passivo a breve e lungo termine, separato dal Netto. Nella colonna «*probabilità poste contabili*», la stima probabilistica è connessa con un giudizio "prudente", perché deve tenere conto di quanto richiesto dalla legge relativamente per i dati contabili. Nella colonna delle «*percentuali nuova stima*» il giudizio sulla liquidabilità del valore attuale e reale di ogni posta comporta variazioni in più o in meno dei valori contabili. Infine, la «*probabilità dei valori stimati*», va calcolata partendo da quella dei valori contabili, come ad esempio: $(3.195 \times 0,95) : 4.154 = 0,73$, che indica una diminuzione della probabilità della liquidabilità della posta, perché l'importo contabile di Euro 3.195 risulta stimato in Euro 4.154.

Si può subito notare che mentre il bilancio contabile esprime la liquidabilità dell'azienda con la probabilità dell'88%, quella del bilancio stimato è indicata con la probabilità del 69%, essendo aumentato il totale liquidabile.

Questa procedura si concentra sull'attivo in quanto il passivo resta quello che è. Ciò che varia, in conseguenza, è il Netto aziendale, che nel caso di specie aumenta di oltre 17 milioni di euro. Nella programmazione di un certo investimento: nuova linea di prodotti, acquisto di tecnologia e così via, il modello presentato può aumentare la conoscibilità dei fattori che dovrebbero essere coinvolti per il raggiungimento degli obiettivi prefigurati. Inoltre, il gap tra valore contabile e valore reale probabile, consente alla direzione di dimostrare l'eventuale aumentata sicurezza dei finanziamenti richiesti, onde convincere coloro che dovrebbero prestarli. Se il totale attivo stimato risultasse minore di quello contabile, il management dovrebbe giudicare con molta attenzione principalmente il rischio di durata dell'azienda.

In effetti, l'azienda va considerata una risorsa per la creazione di nuovo valore. Il valore di qualsiasi risorsa, a sua volta, va misurato in moneta affinché ne venga stimata la capacità potenziale nel futuro. In pratica, tutte le voci di bilancio, sia nello stato patrimoniale che nel conto economico, escluse quelle finanziarie, si basano su stime soggettive in merito a eventi futuri (Baruch Lev, *Intangibles*, The Brookings Institution, Washington, 2001). La certezza di valore futuro, a sua volta si fonda sulla caratteristica della attuale liquidabilità. La dicotomia liquidabilità/valore futuro evidenzia l'attualizzazione di esperienze passate e di aspettative future, interpretabile soggettivamente.

In conclusione, l'obiettivo che si pone il manager, o meglio lo stimatore, riguardo ai valori desunti dalla valutazione è quello di cogliere i valori realizzabili, non nel senso di trasferimento della proprietà, ma nello loro attitudine a essere facilmente liquidabili. Tale attitudine è il fondamento della durata dell'azienda, senza la quale non è pensabile alcun progetto. L'utilizzo dei coefficienti di probabilità consente una serie più o meno coordinata di giudizi e valutazioni in funzione di obiettivi da progettare e pianificare.

Società Y (Valori x 1000)					
	Euro	Probab.	%	Euro	Probab.
	Poste	Poste	Nuova	Valori	valori
	contabilità	contab.	stima	stimati	stimati
Attivo					
Imm. Immateriali	3.195	0,95	30%	4.154	0,73
Im. Materiali	10.903	0,99	2,01%	32.818	0,33
Imm. Finanziari	2.563	0,95	-5%	2.435	1,00
Rimanenze	15.024	0,85	-20%	12.019	1,00
Crediti clienti	26.164	0,8	-10%	23.548	0,89
Disponibilità liquide	8.073	1	1%	8.073	1,00
Totale	65.922	0,88		83.046	0,69
Passivo					
Patrimonio netto	33.906			51.030	
Passivo a breve/lungo t.	32.016			32.016	
Totale	65.922			83.046	

NORME E TRIBUTI

Difesa della notificazione cartacea

La posta elettronica e la posta elettronica certificata

Poche persone, ormai, non conoscono la posta elettronica, spesso chiamata e-mail, tanto che moltissimi si sono anche abituati a chiamare mail il messaggio trasmesso tramite tale mezzo.

Mi considero, quindi, esonerato dal diffondermi sulle comodità che tale moderno (ma è ancora possibile chiamarlo moderno?) mezzo ci offre.

Meno nota, in quanto di uso ancora limitato, è la *posta elettronica certificata*, spesso chiamata *pec*, che nella lettera g) del secondo comma dell'art. 1 del D.P.R. 11 febbraio 2005 n. 68¹, viene definita «ogni sistema di posta elettronica nel quale è fornita al mittente documentazione elettronica attestante l'invio e la consegna [il neretto, ovviamente, è mio; più avanti ne sarà chiaro il motivo] di documenti informatici», mentre la posta elettronica è solo² «un sistema elettronico di trasmissioni di documenti informatici».

Possiamo, quindi, dire che il messaggio di posta elettronica certificata sta a quello di posta elettronica senza aggettivi come la raccomandata AR (con avviso di ricevimento, comunemente chiamato ricevuta di ritorno) sta alla lettera semplice. La *pec* (che, per il fatto di informare il mittente della consegna, comporta un indirizzo diverso, che si aggiungerà a quello della *e-mail* ordinaria) sta per entrare non volontariamente, ma per obbligo di legge, negli uffici italiani.

Spero che le riflessioni che sto per esporre aiutino a comprendere che questa piccola aggiunta al computer aziendale è in realtà una rivoluzione le cui conseguenze devono essere seriamente affrontate sul piano psicologico.

Le norme esistenti da tempo e quelle recenti

Comincio col citare e riassumere le norme che provocano ciò di cui voglio parlare.

In principio c'era l'art. 27 della legge 16 gennaio 2003 n. 3 (intitolata «Disposizioni ordinarie in materia di pubblica amministrazione») il cui comma 8³ stabilisce: «Entro un anno dalla data di entrata in vigore della presente legge sono emanati uno o più regolamenti, ..., per introdurre nella disciplina vigente le norme necessarie ai fini del conseguimento dei seguenti obiettivi:

e) estensione dell'uso della posta elettronica nell'ambito delle pubbliche amministrazioni e dei rapporti tra pubbliche amministrazioni e privati».

L'annunciato regolamento è il già citato D.P.R. 11 febbraio 2005 n. 68 che fu emanato quasi contemporaneamente al D. Lgs. 7 marzo 2005 n. 82 intitolato «Codice dell'amministrazione digitale»; coordinando le disposizioni dei due provvedi-

FLAVIO PILLA

Ordine di Treviso

menti si scopre che l'invio tramite posta elettronica certificata equivale alla notificazione a mezzo posta.

Dice infatti l'art. 48 comma 2 del Codice «La trasmissione del documento informatico per via telematica, effettuata mediante la posta elettronica certificata, equivale, nei casi consentiti dalla legge, alla notificazione per mezzo della posta», mentre il comma 5 dell'art. 5 del regolamento dice «La ricevuta di avvenuta consegna è rilasciata contestualmente alla consegna del messaggio di posta elettronica certificata nella casella di posta elettronica messa a disposizione del destinatario dal gestore, **indipendentemente dall'avvenuta lettura da parte del soggetto destinatario** [anche questo neretto è mio]».

Fino alla fine dello scorso mese di novembre tali norme regolavano le notificazioni della pubblica amministrazione solo nei confronti (art. 6 comma 1 Codice) dei «soggetti interessati che ne fanno richiesta e che hanno preventivamente dichiarato il proprio indirizzo di posta elettronica certificata» che anche godevano di una via di fuga in quanto il comma 2 dell'art. 4 del regolamento diceva «Per i privati che intendono utilizzare il servizio di posta elettronica certificata, il solo indirizzo valido, ad ogni effetto giuridico, è quello espressamente dichiarato ai fini di ciascun procedimento con le pubbliche amministrazioni o di ogni singolo rapporto intrattenuto tra privati o tra questi e le pubbliche amministrazioni. Tale dichiarazione obbliga solo il dichiarante e può essere revocata nella stessa forma».

Addosso a questa situazione legislativa è arrivata, nel 2008, la crisi economica mondiale, per contribuire alla cui risoluzione società e professionisti italiani dovranno obbligatoriamente munirsi di casella di posta elettronica certificata.

Stabilisce, infatti, il decreto anticrisi⁴ che alle imprese costituite in forma societaria (comma 6 dell'art. 16) ed ai professionisti iscritti in albi ed elenchi istituiti con legge dello Stato (comma 7 dello stesso articolo) le notificazioni possono essere fatte tramite posta elettronica (comma 9 stesso articolo) all'indirizzo di posta elettronica certificata di cui questi debbono **obbligatoriamente** dotarsi (prima dell'iscrizione nel Registro Imprese le società di nuova costituzione, entro il 29 novembre 2011 quelle preesistenti, entro il 29 novembre del corrente anno 2009 i professionisti); il provvedimento contempla anche l'obbligo di comunicare gli indirizzi pec al Registro Imprese o all'Ordine o Collegio professionale che li

metteranno a disposizione delle pubbliche amministrazioni.

Sorprendente, almeno per me, è stato rendermi conto che l'inosservanza dell'obbligo non è sanzionata.

A tranquillizzazione dei funzionari il comma 9 del citato art. 16 chiarisce che le comunicazioni tra i soggetti di cui ai commi 6 (imprese costituite in forma societaria), 7 (professionisti iscritti in albi ed elenchi istituiti con legge dello Stato) e 8 (amministrazioni pubbliche di cui all'articolo 1, comma 2, del decreto legislativo 30 marzo 2001, n. 165⁵) «che abbiano provveduto agli adempimenti ivi previsti [cioè che si siano dotati dell'indirizzo di posta elettronica certificata e lo abbiano comunicato al Registro Imprese o all'ordine o collegio di appartenenza] possono essere inviate attraverso la posta elettronica certificata o analoghi indirizzi di posta elettronica di cui al comma 6, **senza che il destinatario debba dichiarare la propria disponibilità ad accettare l'utilizzo**», norma questa che rovescia completamente la situazione che avevo descritto sopra e che equipara alla raccomandata con avviso di ricevimento anche il messaggio pec tra tutti coloro che saranno obbligati a dotarsi di tale strumento.

Per chiarire l'estensione della silenziosa rivoluzione in corso basterà ricordare che «Se non ne è fatto espresso divieto dalla legge, la notificazione può eseguirsi anche a mezzo del servizio postale»⁶ e che «In materia civile, amministrativa e penale, l'ufficiale giudiziario può avvalersi del servizio postale per la notificazione degli atti, salvo che l'autorità giudiziaria disponga o la parte richieda che la notificazione sia eseguita personalmente»⁷.

È, quindi, chiaro che, salvo qualche eccezione, tutto può essere notificato a mezzo posta e quindi tutto sta per diventare notificabile a mezzo posta elettronica certificata.

Il vecchio ed il nuovo modo di notificare

Per affrontare l'aspetto psicologico dell'argomento è opportuno tenere presente che tutti gli atti (dalla contravvenzione per sosta vietata o altra infrazione al codice della strada, agli avvisi fiscali di accertamento o di pagamento, ad esempio) che vengono notificati sono sgraditi.

Oggi la notifica di tali atti comporta che il portatore mi suoni il campanello, mi consegni una busta verde (sulla quale vedo molte scritte di significato oscuro), pretenda la mia firma per esteso due volte, cioè sia sul suo registro delle consegne sia sulla ricevuta (burocraticamente chia-

SEGUE A PAGINA 14

¹ Regolamento emanato in esecuzione dell'art. 27 L. 16 gennaio 2003 n. 3 di cui parlerò fra poco.

² Così dice la successiva lettera h).

³ Dalla lettura del comma 1 dello stesso articolo si capisce che ciò doveva avvenire «Nel perseguimento dei fini di maggior efficienza ed economicità dell'azione amministrativa, nonché di modernizzazione e sviluppo del Paese».

⁴ D.L. 29 novembre 2008 n. 185 (quello, cioè del bonus straordinario alle famiglie e del tetto del 4% per i mutui prima casa) qui citato nel testo risultante dalla legge n. 2 del 28 gennaio 2009 di conversione.

⁵ «Per amministrazioni pubbliche si intendono tutte le amministrazioni dello Stato, ivi compresi gli istituti e scuole di ogni ordine e grado e le istituzioni educative, le aziende ed amministrazioni dello Stato ad ordinamento autonomo, le Regioni, le Province, i Comuni, le Comunità montane, e loro consorzi e associazioni, le istituzioni universitarie, gli Istituti autonomi case popolari, le Camere di commercio, industria, artigianato e agricoltura e loro associazioni, tutti gli enti pubblici non economici nazionali, regionali e locali, le amministrazioni, le aziende e gli enti del Servizio sanitario nazionale, l'Agenzia per la rappresentanza negoziale delle pubbliche amministrazioni (ARAN) e le Agenzie di cui al decreto legislativo 30 luglio 1999, n. 300 [quelle che, come l'Agenzia delle Entrate e quella del Territorio, hanno sostituito certi uffici] ».

⁶ Art. 149 comma 1 codice di procedura civile.

⁷ Art. 1 comma 1 L. 20 novembre 1982 n. 890; il comma successivo aggiunge che, salvo espressa richiesta, per le notificazioni degli atti in materia civile ed amministrativa da eseguirsi fuori del comune in cui ha sede il suo ufficio, l'ufficiale giudiziario invece deve avvalersi del servizio postale.

Difesa della notificazione cartacea

SEGUE DA PAGINA 13

mata avviso di ricevimento) che sarà restituita all'ufficio notificante.

La notifica, cioè, è oggi un rito che un sacerdote chiamato portalettere celebra provocando nella vittima sacrificale quella scarica di adrenalina che l'ordinamento giuridico ha previsto opportuna per ficcare bene nella testa del destinatario che è incappato in un qualche problema da non sottovalutare.

Fra qualche tempo (già ora per le società costituite a partire dal 29 novembre 2008) non esisterà più il rito della notificazione e, quindi, verrà meno la sua capacità di emozionare il destinatario, che è poi la funzione di ogni solennità giuridica, avvertendolo che è arrivato qualche cosa cui si debbono prestare le attenzioni riservate agli affari importanti. Amministratori di società e professionisti dovranno essere perennemente tesi quanto basta per ricordarsi di controllare quotidianamente la casella pec per scoprire se sono o no stati vittime di un agguato dell'amministrazione.

Confesso che, nonostante debba avvenire in nome del «*perseguimento dei fini di maggior efficienza ed economicità dell'azione amministrativa, nonché di modernizzazione e sviluppo del Paese*»⁸, esigere che siano i destinatari a ricercare le sgradite notificazioni mi pare significhi pretendere che essi si sentano tutti uniti in un unico fascio con i pubblici uffici e temo che il passo successivo sarà l'apparecchio sempre acceso in ogni casa dal quale il Grande Fratello redarguiva i comportamenti scorretti degli abitanti di Oceania⁹.

Le conseguenze del nuovo modo di notificare

È necessario mettere bene in chiaro che, per non restare con il cerino acceso in mano, cioè per essere tranquilli di non veder scadere qualche termine ancora prima di aver saputo che ne era cominciato il decorso, società e professionisti, finora abituati che la pubblica amministrazione, quando riteneva di avere qualche cosa da pretendere, suonava solennemente il campanello, dovranno ora ricordarsi loro di andare quotidianamente in cerca nella casella di posta elettronica certificata delle notificazioni prima solennemente celebrate.

I giornali che ne hanno parlato non l'hanno messo in evidenza, ma sarebbe stato meglio lo facessero: i termini per reagire (da quello per usufruire delle riduzioni delle sanzioni a quello per impugnare l'atto notificato) decorreranno dalla consegna telematica indipendentemente dalla circostanza che il destinatario abbia o non abbia aperto la casella di posta elettronica certificata, cioè sia che egli sappia di aver ricevuto una formale notifica sia che non lo sappia.

Un aspetto minore, ma non insignificante, del problema è quello dell'assenza del destinatario. L'ordinamento giuridico, allo scopo di tutelare il riposo di avvocati e magistrati, ha stabilito una sospensione generale dei termini giudiziari dal 1° agosto al 15 di settembre¹⁰, sospensione che va

anche a vantaggio dei comuni mortali coinvolti in vicende giudiziarie.

Se, però, non si tratta di impugnazione giudiziaria, non vi è grazia per ferie; in ogni caso il destinatario di una notificazione postale cartacea che sia assente nel momento dell'arrivo del portalettere gode di un allungamento del termine di una decina di giorni¹¹, allungamento che sparirà con l'avvento della notificazione telematica.

Ciò che occorre fare

La situazione che il legislatore ha improvvisamente creato è sgradevole e pericolosa, ma è legge dello Stato e, quindi, non si può fare altro che affrontarla; occorre, cioè, capire come sia possibile difendersi.

Per prima cosa società e professionisti possono opporre la loro resistenza passiva.

È stato stabilito l'obbligo di dotarsi della casella pec entro i termini di legge, ma, l'ho già detto, non sono state previste sanzioni¹², quindi, almeno per il momento, chi eviterà di munirsi della pec costringerà, senza incorrere in sanzioni, l'amministrazione a servirsi dei vecchi pieghi cartacei verdi. A chi, invece, volesse adempiere devo raccomandare un lavoro psicologico di addestramento al quotidiano controllo della casella di posta elettronica certificata; per tutte le società (le imprese individuali restano, per il momento, grate) in cui esiste un organigramma con mansionario, contestualmente alla dotazione della casella dovrà essere individuata la persona incaricata del quotidiano controllo della casella stessa e del suo sostituto per il caso di assenza (non importa se programmata o improvvisa).

Ma non basta.

Le buste verdi consegnate alla reception o in portineria vengono oggi consegnate chiuse ad un qualche addetto di livello superiore; dopo, o il responsabile del controllo della casella sarà la stessa persona che oggi apre le buste, oppure occorre che il mansionario stabilisca anche in quale modo il messaggio debba pervenire chiuso alla persona che, prima, apriva le buste verdi. Tutto ciò vale, ovviamente, per le società dotate di struttura abbastanza complessa.

Resta, però, il problema delle innumerevoli società la cui azienda è un negozio o una bottega artigiana, spesso a conduzione familiare non nel senso che non vi sono dirigenti esterni alla famiglia proprietaria, ma nel senso che familiari addetti e soci coincidono. Anche queste dovranno abituarsi ad andare loro in cerca di quelle rogne che, prima, venivano solennemente recapitate in busta verde; e, per non perdere tempo prezioso per la preparazione delle difese, dovranno abituarsi a farlo ogni giorno e penso che, soprattutto se i soci sono un poco stagionati, ciò sarà drammatico.

Una probabile soluzione per i piccoli

Ovviamente è ancora troppo presto per vedere il fenomeno, ma mi aspetto che la tigre venga cavalcata dalle software house che, in concorrenza con le associazioni di categoria, i professionisti e le società di consulenza, offriranno il servizio di

casella pec e prevedo che molte piccole società si affideranno a questi terzi.

Per le società dotate di struttura ho prima parlato di identificazione del responsabile e di istituzionalizzazione delle norme di procedura interna circa la ricezione delle notifiche telematiche; a quelle, evidentemente piccole, che si rivolgeranno a terzi devo invece raccomandare alcuni comportamenti.

La casella pec presso il terzo gestore sarà ovviamente la soluzione per chi preferisce evitare di ricevere gli atti in formato elettronico, cioè da chi desidera riceverli su carta, e ciò comporta un problema di riservatezza, in quanto gli atti notificati potranno essere letti da tutti gli addetti agli uffici del terzo gestore.

Supponiamo, comunque, che il problema della riservatezza sia stato superato. Per prima cosa occorre che il contratto tra il terzo (primo è la Pubblica Amministrazione, secondo è il destinatario delle notifiche) gestore della casella pec ed il cliente (potenziale destinatario delle notifiche) contenga chiaramente sia l'indicazione del mezzo col quale l'atto notificato sarà trasmesso al cliente (clausola, questa, che sarà probabilmente imposta dal gestore che avrà l'interesse a dotarsi della prova di avere adempiuto), sia quella del numero dei giorni entro il quale l'atto sarà trasmesso al cliente (si tratta di giorni che saranno persi ai fini della preparazione delle contromosse).

Secondo me il vero deterrente che indurrà il terzo gestore a rispettare i termini è una congrua penale, indipendente dall'eventuale danno effettivamente provocato, per ogni giorno di ritardo.

La negligenza del terzo gestore (nessuno è perfetto!) può comportare per il cliente conseguenze quali l'irrogazione di sanzioni per la tardiva risposta a questionari o, peggio, la perdita della possibilità di difendersi impugnando accertamenti; è, quindi, opportuno che il cliente controlli preventivamente che il gestore abbia stipulato con primaria compagnia di assicurazioni una polizza che garantisca, con massimale adeguatamente elevato, il risarcimento del danno causato anche da semplice negligenza (e che garantisca anche la penale per l'eventuale inoltro ritardato).

La rivoluzione senza data

Il destinatario delle notificazioni, quindi, da soggetto passivo del rito dovrà trasformarsi in soggetto attivo che se le cerca, ma di questa rivoluzione, a differenza delle altre, i libri di storia non potranno ricordare la data.

Le notifiche, infatti, potranno (non dovranno) pervenire tramite pec dal momento in cui ciascuno avrà comunicato a chi di dovere (Registro Imprese per le società, ordine o collegio per i professionisti) il proprio indirizzo di posta elettronica certificata.

L'effettivo uso dello strumento da parte degli uffici pubblici dipenderà poi anche da altri fattori quali la disponibilità della casella pec per l'ufficio e la voglia del funzionario di cercare l'indirizzo pec del destinatario.

⁸ Vedi nota 3.

⁹ Non si tratta, ovviamente, della trasmissione televisiva, ma dell'invisibile, manifesti a parte, protagonista di *1984*, romanzo che George Orwell pubblicò nel 1949.

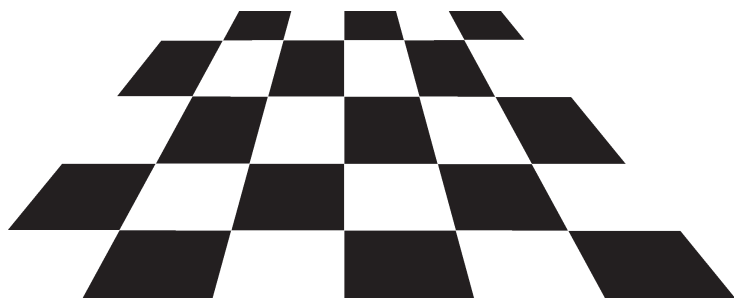
¹⁰ Art. 1 L. 7 ottobre 1969 n. 742.

¹¹ Il comma 2 dell'art. 8 della già citata legge n. 890 del 1982, regolando appunto il caso dell'assenza del destinatario, dice «*il piego è depositato lo stesso giorno presso l'ufficio postale preposto alla consegna o presso una sua dipendenza. Del tentativo di notifica del piego e del suo deposito presso l'ufficio postale o una sua dipendenza è data notizia al destinatario, a cura dell'agente postale preposto alla consegna, mediante avviso in busta chiusa a mezzo lettera raccomandata con avviso di ricevimento che, in caso di assenza del destinatario, deve essere affisso alla porta d'ingresso oppure immesso nella cassetta della corrispondenza dell'abitazione, dell'ufficio o dell'azienda. ..., con l'avvertimento che la notificazione si ha comunque per eseguita trascorsi dieci giorni dalla data del deposito*».

¹² Una possibile spiegazione della sorprendente inesistenza di sanzioni contempla il legislatore convinto che il desiderio di contribuire alla modernizzazione del paese e la gratuità, peraltro solo dell'iscrizione nel Registro Imprese, non dell'istituzione e dell'uso della casella, avrebbero creato l'entusiasmo necessario per indurre all'adempimento spontaneo.

VIAGGIO NELLA CRISI

I presidenti delle Federazioni del Triveneto: perché abbiamo fiducia nel nostro sistema



I presidenti delle Federazioni, interpellati, hanno risposto a queste domande:

1. Di fronte ad una fase di crisi che sta assumendo purtroppo caratteri strutturali e generalizzati, come si pone il sistema delle BCC? Quanto può risentire delle scosse che stanno colpendo la finanza dei grandi operatori e che ruolo può avere nell'arginare l'emergenza e, si spera in breve, fare ripartire un ciclo virtuoso?

2. Volendo giudicare la "maturità finanziaria" del medio-piccolo imprenditore, che specie nel Triveneto rimane l'ossatura del sistema economico, quali sono le Sue impressioni?

3. E giudicando quella dei consulenti dell'imprenditore?

4. L'impressione diffusa è che la linea di comunicazione banca-impresa si sia sfilacciata. A Suo avviso la professionalità del Commercialista potrebbe essere utile in un processo di "riavvicinamento" fra banca e clientela impresa? In che modo? Sinora, dal Suo punto di vista, la nostra categoria è stata in qualche modo presente in questo ruolo?

5. E il mondo bancario, inspecie quello delle BCC, ha secondo Lei a riguardo qualcosa da rimproverarsi?

6. Quali sono, attualmente, le strategie che la Sua Federazione ha pensato o sta progettando per affrontare la situazione?

Franco Senesi

(presidente di Cassa Centrale Banca e VicePresidente della Federazione Trentina delle Cooperative)

1. Le BCC, che non possono ovviamente non risentire della crisi sistemica in atto, hanno alcune peculiarità essenziali, che in questo frangente costituiscono un reale vantaggio:

i) innanzitutto sono solide patrimonialmente (come si sa, nessuna BCC del Nord Est ha problemi di ratios patrimoniali) grazie a decenni di attenta e costante politica di accantonamento degli utili a patrimonio; ii) hanno poi sempre praticato politiche creditizie "tradizionali" nel senso più pieno e positivo del termine (cioè letto nel senso di PRUDENZIALI) non esponendo i loro portafogli alla "tossicità" di tanti titoli e/o assets in genere che circolavano sul mercato; iii) infine, ma non meno importante, hanno perseguito una politica di territorio, caratterizzata dal rapporto privilegiato con le famiglie e le imprese delle loro zone di vocazione che costituiscono uno dei territori industriali ed economici più dinamici e solidi d'Europa.

Per tali ragioni le BCC, in questo contesto caratterizzato da un mercato finanziario scarsamente liquido, sono un riferimento per le imprese che attribuiscono alla STABILITÀ della relazione un valore assoluto (forse in altri tempi un po' sottovalutato). Questo importante aspetto è stato anche riconosciuto in sede nazionale dalle principali rappresentanze imprenditoriali. Ne consegue che le BCC costituiranno, ancora una volta, il riferimento stabile delle PMI del loro territorio anche quando, auspicabilmente a breve termine, saranno chiamate a sostenere non tanto il consolidamento delle posizioni, ma operazioni di investimento per lo sviluppo.

2. Dobbiamo ammettere che l'imprenditore delle nostre regioni, se da un lato ha dimostrato capacità, grinta, lungimiranza ed operosità non comuni, dall'altro ha avuto ben poche occasioni per maturare conoscenze finanziarie. Per questo è stato ed è fondamentale il rapporto di FIDUCIA che l'impresa può instaurare con la BCC, che è in grado di consigliare, indirizzare ed assistere al meglio l'impresa. È pertanto importante far crescere la cultura della trasparenza e della condivisione, ricordando che "le Banche hanno sempre e comunque la stessa salute dei loro clienti".

3. Difficile fare "apprezzamenti" per una intera e vasta categoria (commercialisti) in quanto nelle diverse zone si sono realizzate competenze professionali che rispecchiano le esigenze degli imprenditori/aziende presenti nel territorio.

Il ruolo del consulente è centrale nella conduzione della piccola impresa. Pensiamo, ad esempio, alle innumerevoli problematiche di natura amministrativa, fiscale, contributiva, etc. che l'imprenditore non può certo seguire direttamente. Quello che auspichiamo è che anche il con-

VIAGGIO NELLA CRISI

Segue Franco Senesi

sulente si senta coinvolto, assieme all'imprenditore, nel rapporto di trasparenza e fiducia con la BCC. Imprenditore, consulente e BCC rappresentano elementi e competenze diversificate che, qualora ben coordinate tra di loro, possono costituire una grande forza per far evolvere l'impresa.

4. Ai supporti più tradizionali come la denuncia dei redditi e ai supporti per le decisioni come la redazione del bilancio aziendale, si aggiungono, in alcuni casi, attività più complesse come la realizzazione di piani industriali, finanziari, budget, etc. ed attività specialistiche che riguardano temi come il ricambio generazionale, la ricerca di partners industriali, commerciali.

Naturalmente, laddove l'apporto dei commercialisti è più improntato alla consulenza si registrano necessità ed opportunità di maggiore interscambio e **collaborazione diretta anche con la Banca**. In futuro potrebbero essere creati dei momenti di condivisione di alcune modalità di analisi per ottimizzare l'apporto di ognuno.

5. Sicuramente ognuno ha le proprie responsabilità. Non parlo volutamente di "colpe" perché, oltre a vedere quello che si può migliorare, non possiamo non valorizzare quanto (ed è tantissimo) è stato fatto finora.

Probabilmente le BCC, forti del loro radicamento sul territorio e della conseguente conoscenza diretta dell'imprenditore e dell'azienda, hanno trascurato l'importanza di stabilire come "regola" la massima chiarezza e puntualità nella comunicazione reciproca. Ora c'è l'opportunità di istituire dei momenti di confronto aperto (attraverso incontri, convegni, comunicazioni, etc), ma è soprattutto attraverso i messaggi che DEVONO passare nei contatti quotidiani tra gli uomini di banca e quelli d'impresa, che si può consolidare questo nuovo modo di rapportarsi tra banca ed impresa.

In Trentino, come Casse Rurali, riteniamo in generale che i "rapporti Banca - Impresa" non siano "sfilacciati", tanto che nel tempo siamo riusciti ad appropinquare e servire aziende di standing via via crescente. Non possiamo peraltro ritenere questo un punto di arrivo e pertanto siamo alla continua ricerca di strumenti e metodologie per interagire con gli imprenditori e soddisfare al meglio le loro esigenze che ormai non sono più esclusivamente di credito (erogazione di denaro). Ciò si realizza anche attraverso la condivisione di maggiori informazioni sia quantitative che qualitative. Ne consegue che l'apporto dei commercialisti, in una collaborazione costruttiva "a tre", può essere decisivo nel condividere, valutare e, se necessario, affinare al meglio i business degli imprenditori.

La collaborazione dei commercialisti con le Banche locali è importante, auspicata ed opportuna per una approfondita e completa valutazione delle aziende.

6. Siamo stati attivi sostenitori delle convenzioni che gli Enti pubblici, in collaborazione con le Associazioni di Categoria, hanno predisposto per rispondere alla crisi con sostegni a favore delle imprese.

In Provincia di Trento, per supportare le iniziative "anticicliche", le Casse Rurali finanzieranno all'Euribor + 1% quasi la totalità delle ristrutturazioni dei debiti delle piccole imprese (con oneri non trascurabili sia economici che organizzativi). Sono in corso di definizione altri stanziamenti provinciali, con il coinvolgimento delle Banche locali, per aziende di maggiori dimensioni, strutture ricettive ed altri comparti in difficoltà.

Analoghe iniziative sono state sostenute in Regione Veneto in collaborazione con Veneto Sviluppo.

Inoltre, in Trentino, abbiamo avviato nel corso del 2008 un progetto di Finanza Straordinaria di Impresa per iniziare un percorso di conoscenza, sensibilizzazione e professionalizzazione delle risorse interne su argomenti "nuovi" rispetto all'attività bancaria tradizionale. A questa si affianca la condivisione delle nuove opportunità con gli imprenditori che, specialmente in fasi congiunturali di forte crisi, possono avere necessità di check-up organizzativi e finanziari finalizzati alla messa a punto di piani industriali che possano contare sulle più adeguate fonti finanziarie, garantendo una prospettiva commerciale maggiormente sicura e definita.

Cassa Centrale Banca ha inoltre attivato nuovi supporti ed offerte, costituendo un'apposita società di Leasing (Centrale Leasing Nord Est) e gestendo la possibilità per le imprese di usufruire di fondi BEI con tassi agevolati.

Non è di secondaria importanza il particolare rapporto collaborativo che Cassa Centrale Banca ha costruito nel tempo con Mediocredito Trentino Alto Adige. Grazie a questa proficua partnership l'imprenditoria locale può contare su di una gamma di servizi che vanno dal più tradizionale a medio-lungo termine, all'attività di project financing e del private equity tramite strumenti altamente specializzati quali il fondo MC2.

Heine Nicolussi Leck

(presidente della Federazione
Cooperative Reiffeisen di Bolzano)

1. *A inizio settembre dell'anno scorso i mercati sono stati travolti dalla crisi finanziaria, seminando panico tra gli investitori di tutto il mondo. Le BCC in questo contesto si dimostrano banche solide e pertanto non sono obbligate a richiedere aiuto da parte dello Stato, come aimè accade a colossi finanziari internazionali e non. Un aspetto di cui risentono anche le BCC è sicuramente l'andamento congiunturale: la recessione economica è destinata a aumentare ulteriormente, con ripercussioni negative sulla capacità d'acquisto delle famiglie e sulla propensione agli investimenti delle imprese. Le BCC però non hanno mai perso la fiducia dei loro clienti, che continuano a considerarle partner affidabili nel tempo. Chiaramente ci vorrà ancora un po' di tempo, prima che i mercati si possano riprendere.*

2. *La nostra regione, ma direi quasi tutto il Nordest, è caratterizzato dal lavoro delle piccole imprese a livello familiari, che da generazioni hanno creato molti posti di lavoro e hanno contribuito in modo sostanziale al benessere nel nostro paese. Queste imprese sono i nostri clienti più affidabili e i più affezionati anche come soci delle singole cooperative. Io sono convinto che gran parte di queste imprese nonostante questa fase convulsa e molto pericolosa alla fine ne uscirà rinforzata. Sono anche convinto che questo sia il momento di mantenere i nervi saldi. Perché sarà necessario che tutti, famiglie, imprese, politici e anche noi banche, si impegnino a fondo e che ognuno faccia la sua parte, per superare al più presto questa fase.*

3. *Ho l'impressione che molti consulenti non abbiano reagito in tempo per cambiare la rotta intrapresa. Penso in particolar modo a certe agenzie di rating, che non hanno fatto il loro lavoro in modo serio e coerente. Per questo motivo molti invocano nuove norme di vigilanza più severe, che a mio avviso però non servono, poiché la vigente regolamentazione è sufficientemente prudentiale.*

4. *Forse sarebbe il momento giusto di analizzare fino in fondo i motivi per i quali anche dopo un lungo lavoro di marketing e servizio al cliente questo rapporto tra banca e impresa ha subito un crollo di credibilità. La Cassa Raiffeisen di Brunico, per citare un esempio, che è la più grande dell'Alto Adige, già da anni cerca di creare un rapporto di reciproca stima con gli imprenditori locali coinvolgendo anche i commercialisti come importante anello di congiunzione. Però si dovrebbe fare di più, e qui entrano in gioco le strutture centrali come le casse centrali e le federazioni. Sotto questo punto di vista c'è ancora molto da fare e questa strada va intrapresa.*

5. *Le BCC italiane non hanno nulla a che fare con i titoli che hanno scatenato la crisi, né tanto meno con le banche a rischio. Oggi, anche coloro i quali in passato sono stati i maggiori promotori del*

VIAGGIO NELLA CRISI

Segue Heine Nicolussi Leck

mercato azionario liberale, con speculazioni e scambi di valore poco realistici, invocano un ritorno ai valori etici e ad una gestione prudente degli strumenti finanziari. La finanza di natura cooperativistica si caratterizza per il suo stretto legame con l'economia reale e per la sua funzione di supportare il territorio e l'economia locale.

6. Innanzitutto penso che nella situazione attuale sia estremamente importante informare i soci e la clientela e di attuare una mirata comunicazione sui temi che maggiormente stanno preoccupando la collettività. A tale proposito la nostra Federazione assieme alle banche associate ha organizzato una serie di serate informative sia a livello locale sia a livello provinciale incentrate sulle cause e sull'evolversi della crisi, assicurando in tali occasioni sulla solidità del nostro sistema. Questi incontri hanno riscontrato un notevole apprezzamento. Oltre a questo vi sono stati altri incontri con il mondo politico locale e le altre categorie economiche per valutare possibili azioni comuni per affrontare un ulteriore inasprimento della crisi. Pertanto sono convinto che dovranno essere rafforzato le cooperative di garanzia, al fine di assicurare un adeguato approvvigionamento di liquidità alle imprese.

Giuseppe Graffi Brunoro

(presidente della Federazione BCC del Friuli Venezia Giulia)

1. Il sistema delle BCC, pur non potendo non risentire delle conseguenze indirette della crisi finanziaria in atto, è poco coinvolto nella difficoltà finanziaria generalizzata perché non ha "importato" i virus della malattia. I nostri valori di riferimento, il nostro essere cooperativa a gestione democratica (una testa, un voto), il radicamento sul territorio, il lavoro costante sulla "finanza per lo sviluppo", la solidità patrimoniale, il sistema delle garanzie per i risparmiatori ci consentono di avvertire le scosse dei mercati finanziari con minore preoccupazione. Ciò che ci preoccupa, invece, sono le conseguenze sull'economia reale, sulle persone che rischiano il loro posto di lavoro e sulle imprese che sono costrette a rivedere drasticamente i loro piani di sviluppo.

Il nostro senso di responsabilità verso le Comunità di riferimento ha fatto sì che il flusso del credito verso le famiglie e le imprese sia rimasto inalterato e tutto ci fa pensare che coloro che lo meritano continueranno ad avere accesso alle fonti di finanziamento.

Manterremo alta l'attenzione verso le situazioni di difficoltà (come la cassa integrazione, a esempio) e, quindi, stiamo dando e daremo il nostro contributo quotidiano per il consolidamento del tessuto economico e sociale che ci è vicino per mantenerlo pronto a raccogliere nuove opportunità al momento della ripresa. Che arriverà!

2. Negli ultimi anni si è registrata molta voglia di fare e di intraprendere, ma forse non si è dato altrettanto peso alla necessità di accrescere, coerentemente con la crescita dell'impresa, le competenze finanziarie. In questo il sistema bancario, comprese le BCC, non può non riconoscere di avere ampi spazi di miglioramento per aiutare i propri clienti ad assumere maggior consapevolezza sulle conseguenze finanziarie nel breve, ma soprattutto nel lungo periodo, delle proprie scelte di investimento. Questa crisi ha trovato parecchi imprenditori impreparati, ma chi poteva prevederla in queste proporzioni? Globalizzazione significa anche mutamenti repentini, e non sempre si riesce a stare al passo. Vale per il sistema bancario, ma anche per quello imprenditoriale. E forse anche per quello professionale. Purtroppo oggi le tante partite IVA attive e la diffusa rete di micro, piccole e medie imprese di questa importante area produttiva della Penisola stanno soffrendo, ma anche lottando per non chiudere e mantenere le professionalità tecniche acquisite. Sono certo che nel momento della ripresa economica ci sarà maggior consapevolezza e maggior disponibilità degli imprenditori a mettere in discussione certezze consolidate e a interrogarsi con maggior oggettività sulla sostenibilità economico-finanziaria dei progetti imprenditoriali.

3. E' sempre difficile e rischioso fare generalizzazioni. I consulenti, per loro natura, dovrebbero essere sempre ben informati e saper consigliare al meglio i clienti. Evidentemente, la troppa burocrazia e i tempi

di lavoro spesso assai impegnativi, complicano oltre modo l'attività professionale, ma sarei un ipocrita se non dicessi che anche molti commercialisti, a mio avviso, si sono fatti trovare impreparati e forse non sono stati sufficientemente lungimiranti.

In troppe occasioni ho assistito a situazioni in cui il consulente, per assecondare le richieste dei propri clienti, ha giudicato con troppa benevolenza le ipotesi alla base del business plan. Purtroppo qualche volta il bravo commercialista deve anche saper consigliare al cliente di lasciar perdere, con tutta l'energia necessaria a farsi ascoltare!

4. L'impresa, soprattutto se di piccole e medie dimensioni, subisce in maniera eccessiva il difficile rapporto con la burocrazia e fa fatica a essere innovativa. Ha bisogno, perciò, di avere attorno a sé una serie di figure professionali che l'affianchino e l'accompagnino nelle scelte operative. Il commercialista è sempre vicino all'impresa, dovrebbe conoscerla in tutti i suoi aspetti fiscali, economici, finanziari e dovrebbe dunque essere in grado di fornire i giusti consigli anche nei rapporti con il sistema bancario. Forse, però, a volte il commercialista si concentra troppo sulle problematiche fiscali, sulla formale conformità normativa e sulla semplice rendicontazione a consuntivo e trascura le attività legate alla reportistica di supporto alle decisioni aziendali, all'organizzazione aziendale, al marketing e al passaggio generazionale. Questo ha fatto sì che banca e commercialista spesso non si conoscano, quando va bene si ignorano in quanto si occupano di cose diverse, quando va male si snobbano a vicenda.

5. Sarebbe troppo facile rispondere che le BCC sono banche differenti. In realtà, come sempre, quando qualcosa va storto più che i colpevoli è meglio ricercare le cause e cercare di rimuoverle.

Nei momenti di crisi c'è una maggior disponibilità ad interrogarsi e devo dire che un rammarico delle BCC è forse quello di non aver avuto sufficiente coraggio di andare controcorrente e di denunciare con forza l'insostenibilità di un modello di sviluppo basato sui consumi e sulla finanza creativa. Un modello di sviluppo fondato sulle apparenze, dove "tutto ha un prezzo e nulla ha più valore" e dove si perde di vista la correlazione fra "dovere" e "diritto"! Dove il "furbo" prevale sul "bravo"! Purtroppo anche le BCC, in troppe occasioni, si sono lasciate trascinare lungo la strada più semplice e meno faticosa; quella che porta a misurare i risultati immediati senza percepire che, molte volte, alcune componenti positive di reddito erano, in realtà, diminuzioni di asset intangibili quali la reputazione, il clima aziendale, il know how e l'avviamento. Sono convinto che sia necessario ridisegnare l'intero sistema di valori e quindi anche dei registri di comunicazione. Sarà compito di tutti coloro che sentono la responsabilità di fare la propria parte per disegnare il mondo che verrà. Sono sicuro che le BCC e i commercialisti sapranno dare il loro contributo.

6. Per quanto riguarda gli impieghi, la dotazione patrimoniale delle BCC e gli indicatori di liquidità consentono di poter continuare ad erogare credito con la consueta prudenza, anche se l'aumentata rischiosità ci obbliga a prevedere un incremento delle perdite e quindi a pianificare un'adeguata prezzatura dei rischi attraverso un incremento degli spread. In tutti i territori dove siamo presenti, stringiamo accordi con le categorie e i loro Consorzi di garanzia fidi, mettendo sul piatto importanti risorse economiche a condizioni vantaggiose, compresa un'offerta di conti correnti dedicati con bassi costi di gestione.

Inoltre stiamo mettendo a punto strumenti per aiutare le persone che verranno poste in cassa integrazione o che perderanno il lavoro e, sulla scorta di accordi nazionali, ci saranno interventi a sostegno delle pmi e delle imprese artigiane. Va tuttavia segnalato che il Credito Cooperativo non potrà mai surrogarsi interamente alle linee di credito del restante sistema bancario. Non ne abbiamo le possibilità economiche e, forse, neppure le competenze tecniche. Inoltre prima di cogliere le opportunità di avvicinare clientela che fino ad oggi aveva guardato alle BCC con altera sufficienza, dobbiamo rispondere alle esigenze dei soci e dei clienti che da sempre hanno riposto la loro fiducia nel credito cooperativo. Sul versante del risparmio, segnalo che da diversi anni opera un fondo di garanzia degli obbligazionisti e, a luglio scorso, abbiamo potenziato il sistema delle garanzie verso i risparmiatori con la costituzione del Fondo di garanzia istituzionale che contiamo possa divenire operativo entro fine anno. Un'iniziativa unica in Italia che punta a garantire i clienti prevenendo il rischio di insolvenza della banca.

VIAGGIO NELLA CRISI

Amedeo Piva

(presidente della Federazione BCC del Veneto)

1. La crisi che stiamo vivendo è il risultato di una serie di eventi che, per mezzo della globalizzazione, si sono diffusi in tutto il pianeta. Il fallimento di grandi banche con rating addirittura di tripla A ha creato una perdita di fiducia generalizzata, anche fra le stesse banche, con conseguente crisi di liquidità e peggioramento delle condizioni di credito a livello generale. In tale contesto, il nostro Sistema si pone in posizione tutto sommato positiva, non essendo stato interessato né direttamente né indirettamente dalle vicende dei grandi istituti bancari internazionali e dei titoli tossici. Il tradizionale approccio al mercato delle nostre banche rivolto in primis alle famiglie, agli artigiani, alle piccole imprese e poco incline all'utilizzo di strumenti finanziari innovativi e speculativi e all'intervento nelle operazioni della "grande finanza, ci ha di fatto consentito di rafforzare costantemente la solidità patrimoniale e di svolgere una funzione anticiclica nel finanziamento delle imprese. In un felice connubio di attività bancaria tradizionale, modernità tecnologica, formula cooperativa, valori di servizio anteposti a quelli del profitto, le banche di credito cooperativo si ritrovano pertanto oggi ad assumere un ruolo di riferimento nell'odierna crisi dell'economia e del modello di sviluppo.

2. Abbiamo assistito nel corso degli anni e dei passaggi generazionali al progressivo sviluppo di competenze manageriali e finanziarie dei nostri imprenditori, pur sempre caratterizzati da doti elevate di inventiva, genio tecnico e commerciale, fiuto per gli affari. Ha favorito tale processo anche la sana e forte concorrenza del settore bancario, che ha determinato un sensibile miglioramento delle condizioni dei servizi bancari. Permane la resistenza culturale alla patrimonializzazione aziendale, ancora molto disincentivata dall'onerosità del sistema fiscale. Sempre in tema di capitali, si avverte tuttora nel Nord Est la mancanza degli stimoli all'innovazione e alla dinamicità finanziaria derivanti dalla presenza di un significativo numero di operatori specializzati nelle operazioni di private equity ed in quelle di venture capital.

3. Ci sono ancora molte opportunità di miglioramento nella qualità e tempestività della reportistica su controllo di gestione, flussi finanziari, bilanci annuali e infrannuali. Solo un sistema più integrato ed efficiente di scambi informativi tra banche e consulenti può consentire al piccolo imprenditore di ottimizzare la gestione finanziaria aziendale. Altro aspetto riguarda il supporto nella contrattualistica, anche commerciale, che deve presidiare meglio le ragioni creditizie dell'impresa, anche attraverso un maggior ricorso ai sistemi stragiudiziali di definizione del contenzioso e agli strumenti di garanzia per il recupero veloce del credito. Infine, mi permetto di evidenziare la necessità, di fronte alla sempre maggiore complessità e specializzazione delle normative, che i consulenti si aggregino in associazioni e network così da essere in grado di seguire i clienti con maggiore efficienza ed efficacia in tutte le loro molteplici esigenze. Anche le Banche di Credito Cooperativo stanno seguendo questa strada, l'unica che consenta di mantenere il radicamento locale nei territori di provincia, dove prosperano i nostri piccoli e medi imprenditori, riuscendo a garantire l'aggiornamento tecnico normativo dei propri servizi ai più alti livelli.

4. Certamente serve maggiore trasparenza e comunicazione tra banca e impresa e certamente il ruolo dei commercialisti potrebbe essere determinante anche a questo riguardo. L'ambito di intervento principale dovrebbe riguardare, come sopra accennavo, la reportistica e l'analisi di bilancio, come anche la programmazione finanziaria degli investimenti e, non ultimi, i sistemi di valutazione del merito creditizio (rating). Su questi temi commercialisti e banche dovrebbero sviluppare attività formative e di aggiornamento comuni, così da condividere metodologie e obiettivi di lavoro. Finora, non si è fatto molto più che coinvolgere l'una o l'altra banca nell'organizzazione o sponsorizzazione di qualche importante convegno, mentre necessiterebbe una collaborazione *in primis* culturale e poi operativa più sistematica e diffusa. Gli Ordini dei commercialisti vantano un buon sistema formativo e di ag-

giornamento, anche attraverso alcune loro Fondazioni che hanno sviluppato stretti legami con il mondo accademico. Perché non coinvolgere in modo sistematico anche le banche su alcuni temi operativi come quelli sopra indicati?

5. Nel rapporto con le imprese le banche, in generale, stanno pagando lo scotto di aver assunto come driver la massimizzazione del profitto di breve periodo. In molti casi sono state proposte soluzioni finanziarie che rispondevano principalmente all'interesse della banca piuttosto che a quello dell'impresa. E' necessario ristabilire relazioni di servizio che vedano la banca operare secondo logiche, anche reddituali, di medio e lungo periodo. Da questo punto di vista, il sistema delle banche di credito cooperativo si trova in una posizione privilegiata poggiando da sempre su un assetto normativo e societario cooperativo che assegna priorità ad obiettivi diversi da quelli reddituali di breve termine. Anche le BCC rischiano tuttavia di farsi travolgere dalla "deriva burocratica" indotta dalle numerose e complesse normative calate dal legislatore sul settore bancario negli ultimi anni, alcune delle quali elaborate con riferimento agli istituti di grandi e grandissime dimensioni. Al riguardo, le banche devono mettere in atto maggiori sforzi di semplificazione, razionalizzazione, applicazione secondo criteri di proporzionalità, così da facilitare il rapporto con la clientela e fornire migliori servizi.

6. A livello strategico la Federazione sta supportando lo sviluppo manageriale ed organizzativo delle proprie Associate, aiutandole in chiave consortile e sussidiaria a recepire le complesse novità normative sopra accennate. D'altra parte stiamo lavorando per sviluppare un modello di rete che, salvaguardando le autonomie locali, assicuri nel contempo le economie ed il presidio patrimoniale di un grande gruppo. Al riguardo è in corso di realizzazione un innovativo sistema di garanzie tra banche incentrato sul Fondo di garanzia istituzionale promosso dalla nostra Federazione italiana. Per quanto riguarda, invece, alcune importanti iniziative a sostegno delle famiglie e delle imprese in questo difficile momento di crisi economica, desidero ricordare da un lato l'anticipo ai lavoratori dipendenti delle provvidenze della Cassa integrazione guadagni, dall'altro l'accordo quadro con le Associazioni degli artigiani avente come obiettivo l'introduzione di elementi temporali di flessibilità nella gestione dei rimborsi dei crediti *in bonis* e la promozione di forme agevolate di finanziamento degli investimenti, coinvolgendo i Confidi nel ruolo di mitigazione del rischio di credito.



VIAGGIO NELLA CRISI

Le misure anticrisi adottate dalla Regione del Veneto

FILIPPO CARLIN

Ordine di Rovigo

CHE SIAMO NEL BEL MEZZO DI UNA CRISI economica che oserei dire *planetaria* è, oramai, universalmente noto; meno noti sono, invece, i piani di intervento e le misure che, non tanto lo Stato, quanto gli altri Enti Locali e le parti sociali intendono porre in essere.

Questo *gap* di conoscenza non è certo sinonimo di inattività ma, piuttosto, di una difficoltà di comunicazione che, molto spesso, caratterizza i rapporti tra cittadino e Istituzioni e che diventa sempre più evidente allorquando il singolo avverte la necessità di risposte puntuali e precise.

La Regione del Veneto ha tentato di dare risposta a queste esigenze con quello che si può definire lo strumento principe dell'opera amministrativa: il Bilancio di previsione 2009. Infatti, proprio in questo documento contabile, sono state previste diverse azioni, nel tentativo di superare il momento di *empasse* che attanaglia l'economia veneta, parimenti a quella nazionale, e nella speranza di alleviare le difficoltà e di diminuire i sacrifici dei propri cittadini.

Leggendo tale documentazione previsionale si evince che il Piano cd. Anticrisi elaborato dalla Regione del Veneto opera, sostanzialmente, in tre ambiti: l'**occupazione**, il **finanziamento alle imprese** ed il **sostegno alle famiglie**. Tre settori in cui vengono profuse molte risorse nel tentativo proprio di reagire alla negatività attuale.

OCCUPAZIONE

Per comprendere la grandezza delle misure a cui ci si riferisce, basti pensare che, solo per l'anno 2009, sono stati stanziati 5,5 milioni di euro per promuovere processi di riqualificazione dei lavoratori in mobilità e per sostenere i lavoratori, più sfortunati, che non sono protetti da alcuna forma di tutela normativa.

A questo importante impegno economico vanno aggiunti i 20 milioni di euro del POR (Piano Operativo Regionale - FSE - Obiettivo CRO 2007-2013) grazie a cui sarà possibile erogare ad ogni lavoratore, che ne abbia diritto, e che sia impegnato in un percorso di riqualificazione professionale, un *voucher* individuale.

Nello specifico si tratta di un "buono" che permette ai lavoratori occupati di disporre di un finanziamento pubblico per accedere ai corsi di aggiornamento professionale, proposti nel catalogo *on line* della formazione continua ma, pure, per corsi di alfabetizzazione linguistica ed informatica.

In base alla tipologia del corso scelto ed alla durata in ore dello stesso, il contributo pubblico massimo richiedibile, varierà da Euro 700 a Euro 1.500 per le annualità 2008 e 2009.

Le modalità della richiesta sono piuttosto semplici, poiché il lavoratore potrà presentare sullo stesso avviso, direttamente o tramite l'azienda, la domanda di finanziamento per un solo corso che andrà ad attivarsi nel bimestre successivo alla data di assegnazione dei *voucher*.

FINANZIAMENTO ALLE IMPRESE

Le iniziative venete anti-crisi non si fermano qui; per quanto riguarda il sostegno straordinario alle imprese molti sono gli interventi posti in essere in tutti i settori economici: dall'industria al commercio passando per l'artigianato. Per l'anno 2009 è stato posto in essere un rafforzamento patrimoniale dei Consorzi fidi aggiungendo ulteriori finanziamenti: 4.700.000,00 Euro per il settore dell'industria, 2.300.000,00 Euro per il settore commercio e predisponendo addirittura un fondo di rotazione per un ammontare di 45 milioni di Euro da far valere sul P.O.R.

2007 - 2013. Proprio grazie allo strumento fornito dal Piano Operativo Regionale 2007 - 2013 è stato possibile introdurre il rinnovamento tecnologico delle Piccole e Medie Imprese, perché l'aumento della produttività e, si spera, pure dei profitti di un'azienda, è un risultato che deve, necessariamente, passare attraverso l'innovazione.

La Regione del Veneto "crede" nei vantaggi che possono derivare dall'innovazione come *modus operandi* per attraversare, con meno conseguenze possibili, la crisi attuale, tant'è che, nel corso dell'anno 2009, è prevista l'emanazione di un bando pubblico da far valere sulla misura 1.2.2 del P.O.R. 2007 - 2013; scopo di questo bando è finanziare la costituzione di un fondo *venture capital*: un fondo di questo tipo permetterà alla Regione di partecipare in maniera minoritaria e temporanea al capitale di rischio di imprese innovative.

Un interesse sicuramente capillare verso il mondo dell'imprenditoria, che trova la propria motivazione nel fatto che il Veneto è diventato *leader* nell'economia nazionale ed internazionale grazie, proprio, allo spirito d'iniziativa dei propri cittadini; spirito d'iniziativa che deve essere tutelato anche quando si trova in un momento difficile.

Ovvio, pertanto, predisporre una politica a sostegno non solo dei lavoratori inoccupati ma pure delle imprese che sono il motore e l'origine dello sviluppo.

SOSTEGNO ALLE FAMIGLIE

A corollario di questi stanziamenti il Veneto non ha dimenticato neppure un altro caposaldo della propria società: la famiglia.

Azioni in favore alla famiglia non sono una novità per il Veneto ma, poiché la contrazione economica colpisce soprattutto i nuclei familiari che - quotidianamente - avvertono la necessità di dover far fronte sempre con minor introiti a maggior spese, si è ritenuto di stanziare ulteriori risorse. Sono stati previsti interventi a sostegno della prima infanzia (30 milioni di Euro per spese correnti destinate ad incrementare i servizi di asilo nido) ma pure interventi a sostegno dell'istruzione primaria e secondaria.

Il diritto allo studio viene riconosciuto ed aiutato in maniera massiccia con risorse per i trasporti e fondi per l'acquisto dei libri.

In questi settori le risorse si ripartono tra finanziamenti alle scuole e aiuti che vengono erogati direttamente alle famiglie.

La formazione dei giovani veneti è garantita utilizzando le risorse derivanti dal gettito delle tasse regionali per il diritto allo studio universitario: Euro 12.325.000,00 che vengono utilizzati per creare borse di studio e per favorire la mobilità degli studenti universitari nella regione. E, poiché molte famiglie hanno la sfortuna di avere membri non autosufficienti per età o per malattia, il bilancio 2009 del Veneto prevede Euro 668.450.000,00 (rispetto ai 573.210.000,00 Euro dell'anno 2008) nella speranza di aiutare o almeno alleviare le fatiche di quelle famiglie che si trovano a vivere un'esperienza tanto difficile.

Infine, merita menzione un intervento operante nel settore delle abitazioni: 14 milioni di Euro stanziati per fronteggiare il caro mutui che grava su tanti cittadini in particolare le giovani coppie.

* * *

Tanti gli interventi, quindi, che, in sinergia con la conosciuta e riconosciuta capacità dei veneti di far fronte alle difficoltà tramutandole nel volano di una futura ed ulteriore crescita, si spera, ma soprattutto si crede, possano aiutare a fronteggiare la crisi di questi anni.

VIAGGIO NELLA CRISI

Etica professionale e Credit crunch

ADRIANO CANCELLARI
Ordine di Vicenza

MADOFF, LEHMAN BROTHERS, AIG... quante volte abbiamo letto questi nomi sui giornali e quante volte li abbiamo sentiti alla televisione. Parmalat, Enron, WorldCom, America On Line, Arthur Andersen, Grant Thornton... altri nomi che quasi stavamo dimenticando e che ora ci tornano in mente in questo preoccupante momento di crisi finanziaria e di crollo dell'economia reale a livello mondiale...

Cosa hanno in comune questi soggetti, oltre al fatto di aver alterato scritture contabili, sottratto danaro, omesso i dovuti controlli e provocato a livello internazionale il cosiddetto "credit crunch"¹?

A parte la commissione di una serie imprecisata di reati, che è una risposta scontata, ritengo che ciò che li accomuna sia la loro totale assenza di etica, di morale e di deontologia.

Prima di addentrarci nel problema, vediamo allora di capire il significato di queste parole che, con il passare del tempo, purtroppo, sembrano sempre più vuote e prive di valore.

L'**etica**² (il termine deriva dal greco "èthos", ossia "condotta", "carattere", "consuetudine") è quella branca della filosofia che studia i fondamenti oggettivi e razionali che permettono di distinguere i comportamenti umani in buoni, giusti, o moralmente leciti, rispetto ai comportamenti ritenuti cattivi o moralmente inappropriati. L'etica può anche essere definita come la ricerca di uno o più criteri che consentano all'individuo di gestire adeguatamente la propria libertà nel rispetto degli altri. La **etica professionale** è una parte della etica che studia i doveri ed i diritti dei professionisti.

Il termine **morale**³ deriva dal latino *moralia* ed ha lo stesso significato di etica, oppure è essa stessa interpretata come oggetto dell'etica. In questo caso la morale rappresenta la condotta diretta da norme, la guida secondo la quale l'uomo agisce. La **moralità** è invece un assieme di convenzioni e valori di un determinato gruppo sociale in un periodo storico (o semplicemente di un individuo)

La **deontologia**⁴, o **etica deontologica**, può essere intesa come l'insieme di teorie etiche che si contrappongono al consequenzialismo. Mentre il consequenzialismo determina la bontà delle azioni dai loro scopi, la deontologia afferma che fini e mezzi sono strettamente dipendenti gli uni dagli altri: il che significa che un fine giusto sarà il risultato dell'utilizzo di giusti mezzi. Il nome "deontologia" deriva dal greco "deon" che significa "dovere". La **deontologia professionale** consiste nell'insieme delle regole comportamentali, il cosiddetto "codice etico", che si riferisce in questo caso ad una determinata categoria professionale. Talune attività o professioni, a causa delle loro peculiari caratteristiche sociali (si pensi ai medici, agli avvocati o ai dottori commercialisti), devono rispettare un determinato codice comportamentale, il cui scopo è impedire di ledere la dignità o la salute di chi sia oggetto del loro operato. Etica professionale e deontologia professionale, ormai, hanno assunto lo stesso significato nel sentire comune.

Quindi anche noi dottori commercialisti, quali economisti di impresa e



non semplicemente professionisti contabili (come invece ci stanno recentemente considerando), dobbiamo affrontare problemi di etica, di morale e di deontologia, visto che veniamo quotidianamente coinvolti nella vita delle nostre imprese.

Colgo quindi lo spunto da un mio recente intervento tenuto ad un Congresso a Città del Messico⁵ per ricordare che anche noi abbiamo un nostro Codice Etico da seguire ed osservare: il Codice emesso dall'IFAC⁶.

In quel Congresso, dopo aver presentato le linee guida, i principi ed i contenuti del Codice, mi ero soffermato sulla bozza del nuovo Codice che dovrebbe entrare in vigore tra qualche anno. Ritengo utile aprire una piccola parentesi per spiegare in poche parole quali sono le variazioni proposte nella bozza, variazioni che sicuramente hanno tratto origine dai primi scandali finanziari in cui sono state coinvolte alcune grandi società di revisione. La sostanziale differenza tra il vecchio Codice ed il futuro Codice sta nella proposta di modifica di quasi tutti i verbi in esso contenuti trasformandoli da "shouldn't" a "must not" o "have not". Per essere più chiaro, nei punti in cui attualmente si stabilisce che il revisore "non dovrebbe" comportarsi in un certo modo, il futuro Codice afferma che il revisore "non deve" comportarsi in quel modo. Quello che attualmente è un invito, diventerà un obbligo, togliendo ogni possibilità di interpretazione o di scelta.

Prima di passare al Codice Etico dell'IFAC, vorrei ripercorrere alcune punti della mia relazione che ho esposto ad una platea di colleghi provenienti da tutta l'America Latina.

Perché la gente non si comporta in modo etico? Generalmente due sono le principali risposte, come suggerisce Alan Errol Rozas Flores⁷:



¹ Con il termine "stretta del credito" (in inglese *credit crunch*) si indica un calo significativo (o inasprimento improvviso delle condizioni) dell'offerta di credito al termine di un prolungato periodo espansivo, in grado di accentuare la fase recessiva. Il *credit crunch* avviene solitamente al termine della fase di espansione, quando le banche centrali alzano i tassi di interesse al fine di raffreddare l'espansione ed evitare il rischio inflazione, spingendo gli istituti di credito ad alzare i propri tassi di interesse e chiudendo l'accesso al credito per chi non può permettersi la spesa. In altri casi, può avvenire che, sull'onda di fallimenti bancari e ritiro della liquidità (è il nostro caso), le banche applichino una chiusura del credito per evitare esse stesse il fallimento. A seguito della stretta del credito, possono verificarsi fallimenti sia di banche che di imprese debtrici.

² Wikipedia

³ Wikipedia

⁴ Wikipedia

⁵ El Código Etico de la IFAC - EuraAudit International - novembre 2008

⁶ International Federation of Accountants - www.ifac.org

⁷ La Etica en la Auditoria - Instituto de Investigación de Ciencias Financieras y Contables, Cusco, Perú

VIAGGIO NELLA CRISI

- perchè i principi etici variano da persona a persona e quindi da quelli della società in generale: devo anche aggiungere che i principi etici individuali variano anche da Paese e Paese, o meglio, da cultura a cultura. Ad esempio, mi ha colpito la naturalezza con cui i professionisti messicani presentano i clienti ad altri professionisti (questo avviene specialmente tra contadores publicos e avvocati) dietro provvigione (anche il 20% del compenso) senza porsi alcun problema etico (il problema etico sarebbe facilmente risolvibile, lo vedremo dopo). Altrettanto mi ha stupito constatare, in una serie di seminari ai quali ho partecipato in estremo oriente, la tendenza ad “evitare” i problemi etici (del tipo “non vedo, non sento, non parlo”) da parte della popolazione di origine cinese...

- perchè la persona spesso decide di operare con egoismo: questa risposta non avrebbe bisogno di commenti. Ormai il dio danaro imperversa e la voglia di fare soldi facilmente ha spesso fatto dimenticare alle nostre coscienze i principi etici, morali e deontologici. In questo momento di crisi globale l’egoismo si riafferma, ma in modo curiosamente opposto: questa volta è la paura di perdere il danaro che ci può spingere ad agire in modo poco etico...

Quali sono le scuse più frequenti per comportarsi in modo non etico? Continua Alan Errol Rozas Flores:

- perchè lo fanno tutti: questa è una constatazione molto amara e opinabile, ma ritengo che se si applicassero le famose parole del Vangelo “chi è senza peccato, scagli la prima pietra”, di pietre lanciate ne vedremmo veramente poche...

- perchè se è legale, allora è etico: questo è un vero problema. Purtroppo questo è un ragionamento, o meglio, una scusa, per giustificare il proprio comportamento non etico. Ad esempio, se non è legale essere sindaci in una società dove amministratrice è la moglie, non è illegale essere sindaci in una società dove amministratore è l’amante... quindi si può fare.

- perchè è improbabile che lo si venga a sapere, visto che si ritiene che non avrà conseguenze importanti: la logica è sempre la stessa, “perchè dovrebbero scoprirmi? Lo fanno tutti e devono prendersela proprio me? E poi cosa ho fatto di tanto grave?...”.

Secondo Alvin A. Arens⁸ “la società ha attribuito all’etica professionale un significato speciale: all’aggettivo “professionale”, nel senso che ci si deve aspettare che un professionista si comporti ad un livello superiore rispetto ad altri soggetti della società.” Per esempio, quando i giornali informano di una accusa per un delitto compiuto da un medico, un sacerdote, un avvocato o un dottore commercialista, la gente si sente più impressionata rispetto a quando il medesimo fatto viene attribuito a persone che non hanno una etichetta di professionista.

La vita del dottore commercialista che osserva la etica professionale è sicuramente diversa da quella di colui che non la osserva: il suo comportamento, le sue abitudini di vita, il suo modo di pensare, di valutare le situazioni, di decidere, sono differenti perchè assumono un diverso livello di significato.

Nell’ambito delle molteplici attività dei dottori commercialisti, sicuramente la revisione è quella che attribuisce maggiore importanza alla etica in tutti i suoi aspetti, sia che si operi come revisore interno, revisore esterno o componente del collegio sindacale (per facilità di esposizione, d’ora in poi, quando ci si riferirà al “revisore”, si dovrà tenere conto che tale termine include anche il dottore commercialista – consulente ed il dottore commercialista-sindaco).

Sempre più spesso dobbiamo risolvere rapidamente i dilemmi etici che si presentano durante la nostra vita professionale. Questi dilemmi etici sono legati principalmente alla competenza professionale, alla responsabilità individuale, alla qualità della prestazione, alla obiettività professionale e alla riservatezza.

I dilemmi etici che si presentano ai revisori hanno spesso un effetto su di un numero significativo di persone o gruppi. Per esempio, se un revisore prende una decisione carente di etica nella redazione della relazione sul bilancio di una società quotata, magari dando un giudizio totalmente errato, il patrimonio di migliaia di investitori e creditori potrebbe esserne condizionato (pensiamo alla Parmalat...)

Come fare per trovare una soluzione ai dilemmi etici? Bisogna:

- identificare il problema
- identificare le azioni possibili

- identificare i limiti legati alla decisione
- analizzare i possibili effetti delle azioni possibili
- scegliere la azione migliore

Molte organizzazioni professionali contabili e di revisione hanno emesso principi e norme etiche, generalmente sotto forma di Codici Etici, che sono un insieme di regole di comportamento che si sono imposte di adottare. Davanti alla società sono regole autonome, mentre davanti ai colleghi costituiscono regole obbligatorie in forza del vincolo giuridico che li unisce.

I Codici Etici più importanti nell’ambito professionale sono i seguenti.

- Codice Etico Professionale dell’IFAC
- Codice Etico Professionale dell’AICPA⁹ (USA.)
- Codice Etico dell’Institute of Internal Auditors¹⁰ (USA)
- Codice Etico dell’Istituto dei Contadores Públicos¹¹ (Messico)

L’IFAC, per mezzo del suo comitato di etica, ha emesso un Codice Etico che serve da base per i codici etici delle professioni contabili di tutti i paesi del mondo.

L’IFAC ha avuto il compito di costruire un modello di standard etici e di promuovere il raggiungimento dei principi fondamentali di etica, tra i quali la integrità, l’obiettività professionale, la riservatezza, il comportamento e la competenza professionale.

Il Codice dell’IFAC riconosce che l’obiettivo della professione contabile è quello di lavorare al più elevato livello professionale e per questo deve possedere quattro requisiti fondamentali: credibilità, professionalità, qualità delle prestazioni, fiducia.

Bisogna ricordare che l’IFAC effettua periodicamente una revisione delle sue norme, per essere sempre aggiornato con gli eventi che si stanno succedendo nel mondo. Come detto sopra, attualmente il comitato ha elaborato una bozza in via di approvazione che renderà più stringente e vincolante il comportamento del revisore.

L’IFAC ha enunciato i seguenti principi fondamentali della etica professionale:

- **Integrità:** il contabile deve essere onesto e corretto nello svolgimento della sua prestazione professionale. Il principio di integrità impone l’obbligo di essere franco e onesto nelle relazioni professionali e negli affari. La integrità implica prestazioni giuste e veritiere. Un professionista contabile non deve utilizzare bilanci, rendiconti, o altre informazioni ove ritenga che questi documenti:

- * contengano dati falsi o dichiarazioni mendaci
- * contengano dichiarazioni o informazioni fornite imprudentemente
- * omettano o trascurino informazioni senza le quali si potrebbero originare errate interpretazioni o dare falsi giudizi.

- **Obiettività:** il contabile deve essere giusto e non deve permettere che un pregiudizio o la influenza di terzi annullino la sua obiettività. Il principio di obiettività impone al professionista contabile l’obbligo di non rilasciare il proprio giudizio professionale, se condizionato da favoritismi, conflitto di interessi o indebita influenza di terzi. Un professionista contabile potrebbe essere esposto a situazioni che potrebbero intaccare la sua obiettività. Non è possibile definire e descrivere tutte le situazioni. Si devono tuttavia evitare i rapporti di favore e la loro eccessiva influenza sul proprio giudizio professionale.

- **Competenza professionale:** ogni contabile deve:

- * possedere conoscenza, abilità ed esperienza, per poterli applicare con ragionevole attenzione e diligenza. Tale principio impone i seguenti obblighi:

- mantenere le proprie conoscenze e abilità professionali ad un livello elevato per assicurare che i propri clienti ricevano una prestazione competente e aggiornata.

- operare diligentemente in accordo con le tecniche applicabili e le norme professionali.

- * richiedere consigli e assistenza da terzi, quando questo sia necessario per assicurare che i servizi professionali offerti siano eseguiti in modo soddisfacente.

- * rifiutare l’incarico, quando non si possiede la preparazione tecnica per compierlo.

Una prestazione professionale competente richiede un giudizio sensato, scaturente dalla applicazione delle conoscenze e capacità profes-



⁸ PricewaterhouseCoopers Auditing, Professor Michigan State University

⁹ AICPA Code of Professional Conduct - <http://www.aicpa.org/About/code/index.html>

¹⁰ IIA Code of Ethics - <http://www.theiia.org/guidance/standards-and-guidance/ippf/code-of-ethics/>

¹¹ Instituto Mexicano de Contadores Públicos - <http://www.uamcav.uat.edu.mx/docs/direccion/Codetipro.pdf>

VIAGGIO NELLA CRISI

sionali maturate nello svolgimento della propria attività. La competenza professionale deve rimanere divisa in due fasi distinte:

- * raggiungimento della competenza professionale
- * mantenimento di tale competenza

Il mantenimento della competenza professionale richiede un aggiornamento continuo sulla normativa e sulle tecniche professionali. La formazione professionale continua sviluppa e mantiene le capacità che permettono ad un professionista contabile di districarsi in modo competente nelle problematiche aziendali.

- **Riservatezza:** il revisore deve rispettare il carattere riservato delle informazioni che ottiene e non deve rivelarle senza autorizzazione, salvo che esista un obbligo legale o professionale che lo imponga. Il principio di riservatezza prevede quindi l'obbligo di astenersi dal divulgare al di fuori della impresa cliente le informazioni confidenziali ottenute come risultato dei suoi rapporti professionali ed usare la informazione confidenziale per un suo profitto personale o per il beneficio di terzi. Il revisore deve mantenere la riservatezza anche nell'ambiente sociale in cui vive. Deve prestare molta attenzione al pericolo di rivelare informazioni inavvertitamente, in particolare a soggetti molto vicini in ambito lavorativo (partners o personale dipendente) o a un membro della propria famiglia

- **Comportamento professionale:** il revisore deve comportarsi in maniera corretta ponendo attenzione alla buona reputazione della professione, astenendosi da qualsiasi comportamento che possa portare discredito ad una persona o alla propria categoria. Tale principio impone quindi l'obbligo di osservare le leggi ed i regolamenti e di evitare qualsiasi atto che offenda la professione. Nella pubblicità e promozione del suo lavoro, il revisore non deve svalORIZZARE la professione. Deve essere onesto e sincero e non deve fare affermazioni esagerate sui servizi che può offrire, sulle qualifiche che possiede o sulla esperienza maturata, né fare comparazioni senza fondamento o screditare il lavoro di colleghi. Il professionista deve:

- portare a termine il suo incarico conformemente alle tecniche e alle norme professionali adeguate.
- eseguire con attenzione e capacità le richieste del cliente, per quanto compatibili con i requisiti di integrità, indipendenza e obiettività.
- osservare le norme di contabilità e di revisione stabilite internazionalmente.

Come detto precedentemente, il Codice di Etica Professionale dell'IFAC stabilisce le regole di condotta per tutti i professionisti contabili, determina i principi fondamentali che devono essere rispettati per perfezionare gli obiettivi comuni della professione, stabilisce che questi principi siano ugualmente validi per tutti i professionisti, sia che lavorino nel settore pubblico che nel privato.

Nella parte generale del Codice, si sottolinea che l'osservanza dei principi fondamentali può essere minacciata da una vasta gamma di circostanze. Vediamole qui di seguito.

Minaccia da interesse personale (self-interest): si verifica per la esistenza di interessi personali (il più delle volte finanziari) del revisore o dei suoi familiari più vicini. Alcuni esempi di circostanze che possono creare minacce da interesse personale sono:

- un interesse finanziario nei confronti del cliente o condiviso con il cliente
- una totale dipendenza economica dagli onorari del cliente
- relazioni di affari extra professionali molto strette con il cliente
- forte preoccupazione per la possibilità di perdere il cliente
- potenziale possibilità di essere assunto dal cliente
- onorari professionali legati al risultato ottenuto
- un prestito ottenuto dal cliente o da un suo direttore
- un prestito concesso al cliente o a un suo direttore

Minaccia da autorevisione (self-review): può accadere quando un giudizio, un lavoro o un incarico professionale devono essere verificati dallo stesso revisore che li ha effettuati in precedenza. Esempi includono, ma non si limitano a:

- la scoperta di un errore significativo durante il controllo di una precedente revisione o asseverazione
- asseverazione di un sistema finanziario, dopo averlo creato o implementato
- preparazione delle informazioni contenute nel documento oggetto di parere, asseverazione o giudizio

- un ex partner del revisore che sia attualmente direttore o funzionario del cliente
- un attuale partner del revisore che sia stato recentemente direttore o funzionario del cliente
- la prestazione di un servizio al cliente che sia direttamente connesso all'oggetto di giudizio di revisione o asseverazione

Minaccia da parzialità (advocacy): può accadere quando il revisore assume una posizione od effettua un comportamento fino ad un punto in cui la sua obiettività possa risultare compromessa. Esempi includono, ma non si limitano a:

- promuovere la vendita di azioni di una società cliente quotata in Borsa, quando per questa entità si effettua la revisione del bilancio
- operare come difensore per conto di un cliente oggetto di revisione di bilancio in liti o cause con terzi soggetti.

Minaccia da familiarità (familiarity): può succedere a causa di una relazione parentale o amicale molto stretta. Esempi di circostanze che potrebbero creare minacce da familiarità includono, ma non si limitano a:

- rapporti familiari molto stretti con un amministratore, un dirigente od un alto funzionario del cliente
- rapporti familiari molto stretti con un impiegato del cliente il quale riesca ad esercitare una influenza diretta e significativa sull'intervento professionale
- un vecchio partner del revisore che è diventato amministratore, dirigente o funzionario del cliente
- accettare omaggi o trattamenti particolari o preferenziali dal cliente, salvo che il loro valore sia chiaramente insignificante

Minaccia da intimidazione (intimidation): può accadere quando un revisore venga dissuaso dal comportarsi correttamente per colpa di minacce, dirette o indirette. Esempi di circostanze che potrebbero creare minacce di intimidazione includono, ma non si limitano a:

- il prospettare al revisore la conclusione anticipata dell'incarico, la sua sostituzione con altri professionisti o il mancato rinnovo dell'incarico
- minacce verbali, ricatti e litigi
- pressioni per ridurre in modo inappropriato la durata dell'intervento per abbattere gli onorari.

Salvaguardie

Le salvaguardie hanno il compito di aumentare la possibilità di individuare, eliminare, o almeno ridurre tali minacce ad un livello accettabile. Esistono due categorie di salvaguardie:

- salvaguardie create dalla legge, regolamenti o dai codici etici della professione: il codice Etico dell'IFAC rientra in questa categoria. Infatti, elenca una serie importante di salvaguardie per ogni singolo tipo di minaccia. Ad esempio, riprendendo l'esempio riportato in precedenza sul compenso di intermediazione dei professionisti messicani, che chiaramente rappresenta una minaccia di interesse personale (self-interest), la salvaguardia suggerita dal Codice dell'IFAC consiste nel comunicare al cliente l'esistenza di tale "provvigione". In tal modo si riesce a trasformare in etico un comportamento altrimenti discutibile.
- salvaguardie create in ambito lavorativo: queste sono delle regole che le imprese individualmente si impongono a tutela del rispetto dei principi etici. Ad esempio, molte aziende italiane di medie e grandi dimensioni adottano un proprio Codice Etico nell'ambito della redazione del Modello Organizzativo di cui al D.Lgs 231/01, in cui regolamentano i comportamenti da adottare in certe situazioni "pericolose".

Conclusione

Ritornando alla mia domanda ed alla mia risposta iniziale, posso ancora una volta affermare che se tutti i soggetti coinvolti in quegli scandali finanziari avessero avuto un maggior senso etico (o meglio, se avessero avuto almeno un minimo di senso etico), non ci troveremmo in questa situazione. E' preoccupante sapere che la maggioranza di questi disastri è nata negli USA, nazione dove maggiormente viene garantito e protetto il *whistleblowing*¹²: significa che il livello di complicità è stato a tutti i livelli... Quanto è successo deve servire a tutti da lezione. Noi dottori commercialisti dobbiamo dare l'esempio per primi. Vogliamo essere credibili? Vogliamo essere affidabili? Vogliamo godere della fiducia della gente? Cominciamo allora a studiare il Codice Etico dell'IFAC, ma, soprattutto, cominciamo ad applicare i suoi contenuti.

¹² Whistleblowing - la denuncia di pratiche aziendali che violino leggi, regolamenti interni, norme o altre disposizioni legali, come pure standard etici, riconosciuto da numerose legislazioni nazionali

VIAGGIO NELLA CRISI

Crisi finanziaria: effetti sulle piccole e medie imprese del Friuli Venezia Giulia

Gruppo di studio coordinato da

ANDREA VOLPE

Ordine di Udine

Nel novembre scorso, assieme ad altri tre consiglieri dell'Ordine dei Dottori Commercialisti ed E.C. di Udine, ho promosso un incontro tra i colleghi che operano nel "Distretto Industriale della Sedia" (Manzano - Udine) per analizzare gli effetti della crisi e le ricadute finanziarie sulle nostre imprese clienti. Mi chiedo come poter aiutare quelle aziende "sane" da un punto di vista economico, di piccole e medie dimensioni, che si trovavano nella condizione di rinegoziare gli affidamenti o di proporre operazioni di consolido.

Dalla discussione è emerso chiaramente che il primo problema per le imprese era quello di ottenere, nei tempi più brevi possibili, le risorse finanziarie per affrontare la prima fase della recessione.

E' stato quindi costituito un gruppo di lavoro, coordinato dal sottoscritto, che ha predisposto un documento, che intende essere strumento di supporto ai professionisti che dovranno assistere le imprese clienti nel rinnovo degli affidamenti concessi, nel consolido dei debiti a breve ovvero nella richiesta di nuovi finanziamenti per il potenziamento e lo sviluppo aziendale.

E' uno strumento di sintesi che propone una modalità chiara e standardizzata di presentazione della situazione economica e finanziaria dell'impresa, attuale e prospettica, che si affianca alla valutazione interna effettuata dai singoli istituti di credito in fase di istruttoria.

La finalità è quella di presentare l'impresa evidenziandone le "eccellenze", le capacità organizzative e commerciali oltre a fornire i dati aziendali, economici e patrimoniali, in modo chiaro ed il più possibile immediato, riducendo così i tempi di evasione delle pratiche.

Nella parte introduttiva del documento vengono riepilogati i dati dell'impresa, dei soci, degli organi sociali e di controllo fornendo tutte le informazioni utili tratte dalle visure camerali e dagli atti societari.

Nella prima parte viene presentata l'impresa descrivendone le caratteristiche e tipicità, i punti di forza, il prodotto/servizio offerto, l'organizzazione, il mercato, i concorrenti, i clienti e fornitori principali, distin-

guendo la situazione presente e futura. Si prosegue con l'indicazione degli eventuali legami societari, dei progetti e strategie da attuare nel breve periodo. Si richiede l'indicazione delle finalità del finanziamento ovvero dei programmi di investimento; si deve quindi descrivere l'utilizzo del finanziamento con dettaglio dei mutui/affidamenti da consolidare, relazionare brevemente sull'aspetto tecnico dell'investimento, con indicazione della data di inizio ed epoca prevista per l'ultimazione, scopo del programma di investimento e obiettivi conseguibili.

Nella seconda parte del documento viene presentato il piano economico e finanziario, con dettaglio dei principali investimenti effettuati dall'impresa negli ultimi 5 anni, degli investimenti futuri e delle principali dismissioni previste. Viene riportato l'elenco dei contratti di leasing, dei mutui e finanziamenti a medio-lungo termine oltre agli affidamenti in corso. Si conclude con la predisposizione del budget economico-finanziario e dei flussi di cassa pluriennali.

Al termine, i colleghi chiamati a redigere il documento assicurano, con la sottoscrizione finale dell'elaborato, la coerenza tra i dati storici e le previsioni effettuate dall'impresa che presenta il piano finanziario.

Questo documento è stato approvato dal Consiglio dell'Ordine di Udine ed inviato a tutti i colleghi della Provincia per essere adottato immediatamente. E' inoltre stato messo a disposizione dei colleghi dell'Ordine di Udine sul sito www.odcecu.it, nella sezione "documenti utili".

Si è pensato inoltre di ricercare interlocutori fra gli Istituti di Credito e le associazioni di categoria per proporre il documento ed ottenere consigli e pareri. Abbiamo ottenuto immediatamente la disponibilità dei Confidi, ed in particolare del Confidi Friuli (Industria) che ha accolto il nostro documento siglando un accordo di collaborazione. Sono in fase di definizione ulteriori accordi di collaborazione con gli altri consorzi di garanzia fidi in provincia e con alcuni Istituti di Credito maggiormente radicati sul territorio.



QUANDO LA LIRA SI SVALUTAVA

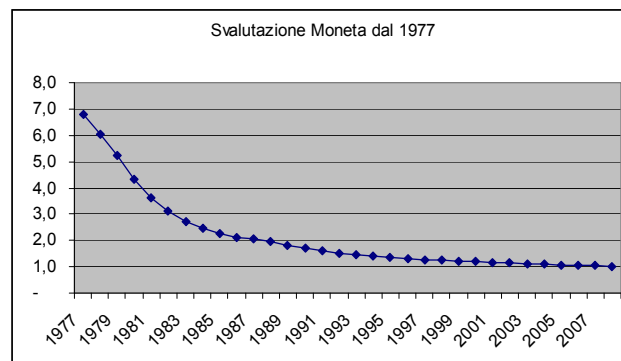
Ogni tanto, sui giornali che siamo abituati a leggere, viene pubblicato un lungo elenco con i dati Istat: indice per le famiglie di operai ed impiegati. E' impressionante vedere come, in alcuni periodi, la moneta abbia perso valore con una svalutazione galoppante.

Ovviamente, per ogni svalutazione è possibile trovare la causa. Andiamo a vedere gli anni dal 1940 al 1944.

Il potere d'acquisto della lira aveva, nel 1940, un indice di 1.317 che si è ridotto a 132 nel 1944. In quattro anni la nostra moneta ha perso il 90% del proprio valore e nel 1945 l'indice di 67 ci dice che, in un solo anno, si è ulteriormente dimezzata. Eravamo in guerra. Usciti da un periodo terribile, la ricostruzione, assieme agli aiuti internazionali, ci ha permesso di ritornare ad un certo equilibrio: nel 1977 l'indice è 6,8. La nostra moneta ha perso, nuovamente, il 90%, ma in un periodo di quasi trent'anni. E' sempre svalutazione, ma costante e possiamo considerarla fisiologica. Poi, negli anni dal 1977 al 1981 abbiamo avuto un dimezzamento del potere d'acquisto della lira: l'indice è passato dal 6,8 del 1977 al 3,6 del 1981. I meno giovani se lo ricorderanno quel periodo di crisi, anche internazionale. Dal 1981, quando l'indice era 3,6, la lira ha perso il 50% del suo potere d'acquisto in otto anni: nel 1989 l'indice era 1,8. Nel 2008 l'indice è, ovviamente, 1, essendo la base degli indici precedenti. Abbiamo passato circa vent'anni di svalutazione contenuta. In questo periodo la moneta ha perso circa il 40% del potere d'acquisto. Nel corso della nostra vita è stato, sicuramente, il periodo più stabile. E adesso? Come farà il mondo a superare

l'attuale incredibile crisi? Quale sarà la svalutazione nei prossimi anni? In quanto tempo il potere d'acquisto della moneta andrà a dimezzarsi? Non oso pensare cosa sarebbe se avessimo ancora la nostra vecchia lira, ma l'euro potrà difenderci? Non credo che ci possa essere un'altra via se non quella di un gravissima svalutazione pilotata o subita. Sarà un trauma che ci colpirà sicuramente nei prossimi anni, dopo un primo periodo di deflazione.

Paolo Lenarda (Ordine di Venezia)



VIAGGIO NELLA CRISI

Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Udine
Gruppo di studio "Crisi finanziaria: effetti sulle piccole e medie imprese del F.V.G."

DOCUMENTO DI PRESENTAZIONE ED ANALISI ECONOMICA E FINANZIARIA DELL'IMPRESA ALFA SRL

Documento redatto dal professionista

Dott./Rag. _____

Iscritto all'Ordine dei Dottori Commercialisti e degli Esperti Contabili di Udine al n. _____ Con Studio in _____ Via _____

Telefono _____ Fax _____ email _____

FINALITÀ DEL PRESENTE DOCUMENTO

Gli effetti della crisi dei mercati finanziari, in particolare la contrazione del credito, richiedono interventi tempestivi e mirati che permettano alle imprese di superare la fase di recessione contingente. Il presente documento intende essere uno strumento di supporto ai dottori e ragionieri commercialisti della Provincia di Udine che dovranno assistere le imprese clienti nel rinnovo degli affidamenti concessi, nel consolido dei debiti a breve ovvero nella richiesta di nuovi finanziamenti per il potenziamento e lo sviluppo aziendale. E' uno strumento di sintesi che propone degli standard informativi a cui attenersi, in modo da risultare leggibile e utile per gli operatori del credito. La finalità è quella di fornire i dati aziendali, economici e patrimoniali dell'impresa in modo immediato, riducendo così i tempi di esecuzione delle pratiche amministrative. Il commercialista si pone come interlocutore tra gli operatori economici e gli Istituti di credito assicurando con la sottoscrizione del documento la coerenza tra i dati storici e le previsioni effettuate dall'impresa che presenta il piano finanziario. E' un documento in evoluzione, che sarà perfezionato grazie alla discussione interna alla nostra Categoria confrontandoci con gli altri attori coinvolti (Banche, Imprese, Istituzioni Pubbliche...). Si ringraziano i colleghi che hanno voluto partecipare alla redazione del presente "Documento di presentazione ed analisi economica e finanziaria" e quanti vorranno migliorarlo.

DATI DELL'IMPRESA

Ditta/Denominazione/Ragione sociale _____

Nome del referente/

Legale rappresentante _____

Nato/a a _____ il _____

Sede dell'impresa _____

Forma giuridica: _____

Iscrizione _____

CCIAA: _____

Iscrizione AIA: _____

Data Costituzione: _____

Capitale Sociale sottoscritto e versato: _____

Oggetto: _____

Altre sedi: _____

I SOCI

Titolare e/o Socie/o collabor.fam. _____

% del capitale _____ Amministratore _____ Si / No _____

Funzioni Operative _____

Dati anagrafici _____

Precedenti esperienze _____

Titolo di studio _____

L'ORGANO AMMINISTRATIVO

Nominativo _____

Poteri _____

Funzioni _____

Dati anagrafici _____

Precedenti esperienze _____

Titolo di studio _____

L'ORGANO DI CONTROLLO

Nominativo _____

Funzioni _____

Dati anagrafici _____

PRESENTAZIONE DELL'IMPRESA**1) Caratteristiche e tipicità**

dell'impresa: (breve descrizione dell'azienda e del suo sviluppo nel tempo) _____

2) Punti di forza dell'impresa: (evidenziare i punti di eccellenza dell'impresa) _____**3) Il prodotto/servizio:** _____**4) L'organizzazione dell'impresa:** (con particolare attenzione a: organizzazione commerciale, descrizione immobili strumentali e personale impiegato) _____**5) Il mercato.**

5.1 Definizione del mercato attuale (precisando import export, paesi e %)

5.2 Definizione del mercato futuro (prospettive ed evoluzione)

6) I concorrenti:

6.1 I concorrenti attuali

6.2 I concorrenti futuri

7) I clienti:

7.1 I clienti attuali (nominativi dei più importanti con modalità e condizioni di incasso)

7.2 I clienti futuri

8) I fornitori:

8.1 I fornitori attuali (nominativi dei più importanti con modalità e

condizioni di pagamento) 8.2 I fornitori futuri

9) Altre notizie: - Legami societari:

- Progetti/strategie da attuare nel breve termine:

10) Finalità del finanziamento: (descrivere brevemente l'utilizzo del finanziamento, con particolare dettaglio dei mutui/affidamenti da consolidare)**11) Descrizione dei Programmi di investimento:**

(qualora in corso e/o previsti entro breve periodo)

- Descrizione tecnica sintetica: _____

- Data inizio ed epoca prevista per ultimazione dei lavori: _____

- Scopo del programma di investimento e obiettivi conseguibili: per descrizione, importi e copertura finanziaria degli investimenti vedere parte seconda tabelle)b)

12) Notizie integrative: - Fidejussioni prestate: _____

- Crediti in contenzioso: _____

- Liti pendenti: _____

- Versamenti modelli F24 ultimi 3 mesi: _____

- Versamenti regolari/versamenti omessi _____

(Dettagliare eventuali omissioni. Allegare copie quietanzate ultimi 3 mesi)

- Cartelle esattoriali e carichi pendenti: _____

posizione regolare/esistenza cartelle aperte _____

(Richiedere ad Equitalia situazione cartelle esattoriali aperte e carichi pendenti ex art. 48 bis dpr 602/73)

VIAGGIO NELLA CRISI

DOCUMENTO DI PRESENTAZIONE ED ANALISI ECONOMICA E FINANZIARIA DELL'IMPRESA ALFA SRL (segue)

IL PIANO ECONOMICO FINANZIARIO

a) Descrizione dei principali investimenti effettuati dall'impresa negli ultimi 5 esercizi

Descrizione del bene concesse	Anno	Costo Bene	Copertura finanziaria (natura e durata)	Importo finanziato da terzi	Garanzie

b) Descrizione dei principali investimenti futuri dell'impresa

Descrizione del bene concesse	Anno	Costo Bene	Copertura finanziaria (natura e durata)	Importo finanziato da terzi	Garanzie

c) Descrizione delle principali dismissioni previste

Descrizione del bene	Anno	Incasso previsto	Plus/minusvalenze	Note

d) Elenco contratti di leasing in corso

Società di leasing complessivi	Data inizio	Durata mesi	Descrizione bene	Costo bene	Canoni

e) Elenco contratti di mutuo e finanziamenti a medio termine in corso

Istituto di credito	Data inizio	Legge	Scadenza	Importo finanziato	Importo residuo	Garanzie concesse

f) Elenco affidamenti in corso

Istituto di credito concesse	Tipo affidamento	Fido concesso	Fido utilizzato	Garanzie
	scadenza affidamento			

NOTE PER LA REDAZIONE DEGLI ALLEGATI

- a) PROSEGUIRE IL DOCUMENTO COMPI-
LANDO L'ALLEGATO A NELLE SEGUENTI
PARTI:
- **Analisi economica e patrimoniale**
- **Flussi di cassa**
- **Valutazione di fattibilità di investimenti
a medio lungo termine (facoltativo per chi
volesse richiedere finanziamenti per investi-
menti specifici**
- b) SE RITENUTO OPPORTUNO ESTENDERE
LE PREVISIONI FINO ALL'ANNO + 5.
- c) SE RITENUTO OPPORTUNO MODIFICA-
RE I DATI RICHIESTI CON ULTERIORI APPRO-
FONDIMENTI.
- d) TERMINARE IL DOCUMENTO CON LA
DICHIARAZIONE DEL LEGALE RAPPRESENTAN-
TE E DEL PROFESSIONISTA (riportata in calce)

DICHIARAZIONE

Il sottoscritto Sig. in qualità di legale rap-
presentante della società con sede in
Via.... dichiara che le informazioni ed i dati eco-
nomici e finanziari riportati nel presente docu-
mento e comunicati al professionista dott./rag.
.... corrispondono alle risultanze contabili, ai dati
storici ed alle previsioni attendibili.

In fede
Firma

Il sottoscritto Dott./Rag. iscritto all'Ordi-
ne dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabi-
li di Udine al n. con Studio in alla via n.
.... dichiara che le informazioni relative allo svi-
luppo economico, patrimoniale e finanziario del-
l'impresa riportate nel presente documento risul-
tano coerenti rispetto alla situazione storica ed
alle previsioni effettuate dall'impresa.

In fede
Timbro e Firma

**TABELLA RIASSUNTIVA DELLE PRINCIPALI VARIABILI UTILIZZATE
PER LA PREDISPOSIZIONE DEL BUDGET ECONOMICO E PATRIMONIALE**

Conto Economico

	Anno X	Anno X+1	Anno X+2
Ricavi effettivi: % variaz. Rispetto Anno X			
Costi materie prime: % variaz. Rispetto Anno X			
Costi servizi: % variaz. Rispetto Anno X			
Costi personale: % variaz. Rispetto Anno X			
Costi fissi: % variaz. Rispetto Anno X			
Numero dipendenti			

Stato Patrimoniale

	Anno X	Anno X+1	Anno X+2
Immobilizzazioni: Investimenti -Disinvestimenti			
Rimanenze: gg giacenza media [(RI+RF)/2/fatt.]*365			
Clienti: gg dilazione concessa			
Patrimonio Netto: Apporto Capitale Soci			
Patrimonio Netto: Utili-Perdite			
Mutui: Nuovi Finanziamenti (durata n.rate ...)			
Banche a breve: Nuovi Finanziamenti			
% costo medio indebitamento			
Fornitori: gg dilazione ottenuta			
Fondi Rischi: Incrementi-Decrementi			
T.F.R.: Incrementi-Decrementi			

VIAGGIO NELLA CRISI

Le risposte dei professionisti alla crisi d'impresa

Anche i professionisti coinvolti nella ricerca di soluzioni alla crisi d'impresa nei processi di turnaround e di risanamento aziendale

EZIO BUSATO

Ordine di Padova

LO "TSUNAMI" DELLA CRISI INTERNAZIONALE E L'EFFETTO DOMINO

Pochi hanno previsto una crisi economico-finanziaria di queste proporzioni, globale, che sta cambiando il capitalismo aziendale.

Si sa che l'obiettivo principale che l'impresa deve perseguire è l'equilibrio tra le risorse che impiega e i risultati che ottiene per poter, con continuità, produrre valore. Oggi, in questo momento di recessione economica e finanziaria, la crisi ha investito grandi gruppi industriali ed ha creato un **effetto domino** sulle piccole e medie imprese, che caratterizzano in modo particolare il nostro territorio del Triveneto, ma non solo, soggette a pressioni di competizione finanziaria e commerciale, causando disequilibri economici e finanziari ed arresto di produzione del valore.

Le imprese, investite nell'arco di sei/otto mesi da uno "tsunami" finanziario ed economico di proporzioni inimmaginabili, per poterne uscire, dovranno mantenere il capitale produttivo, ripristinare il proprio equilibrio patrimoniale-economico-finanziario, recuperare i mercati nazionali ed internazionali e le loro risorse competitive e distintive (valori aziendali riconoscibili dal mercato), ridimensionare la propria struttura di costi ai fatturati ridotti, privilegiando la scelta dei costi variabili piuttosto che quella dei costi fissi, quindi flessibilità gestionale e produttiva.

La **velocità** con la quale si sono manifestati i primi segnali negativi ha trovato impreparati gli imprenditori e loro i professionisti consulenti, che non hanno avuto modo di reagire con tempestività alla crisi adottando strumenti correttivi drastici ed immediati, in presenza di investimenti già effettuati e programmati, di business plan e di budget redatti sulla base di trend crescenti, di riduzione improvvisa del credito bancario, di mercati internazionali meno ricettivi, fattori che fino a pochi mesi prima costituivano certezze, redditività, continuità e sviluppo per le imprese.

Il ridimensionamento dei costi aziendali ai fatturati, inevitabilmente ridotti (si parla mediamente del 25%-30%) e il riequilibrio delle risorse finanziarie, dovrebbero costituire i principali obiettivi da perseguire a breve termine.

GLI INDICATORI ECONOMICI DELLA CRISI NEL TRIVENETO

Nell'area del Triveneto le previsioni per il primo trimestre 2009, come si è letto dai rapporti pubblicati, sono state negative, anche se nei primi giorni di aprile si sono verificati timidi segnali di una inversione di tendenza.

Gli indicatori economici classici sono stati in forte riduzione: produzione -5,4%, ordini -10,4%, vendite estero 3,3%: i settori, tra cui, metallurgica -24,3%, tessile -15%, legno 9,5%, non va meglio neanche nelle altre Regioni d'Italia.

In Veneto, nel primo trimestre 2009, sono circa 240 le aziende che hanno comunicato agli Enti previdenziali e del lavoro, l'avvio di una procedura di crisi, toccando circa 4.800 addetti, coinvolgendo aziende di piccole e medie dimensioni, soprattutto nel settore metalmeccanico.

Nel Triveneto le indagini Prometeia dicono che anche gli investimenti scenderanno mediamente di circa il 7,3%, migliore di poco rispetto alla media nazionale. Molti economisti ritengono che le **PMI del Triveneto** hanno comunque la **mentalità e l'energia per rigenerarsi** e per superare i momenti di crisi per la solidità del modello di sviluppo che hanno adottato, riconosciuto vincente a livello internazionale, anche se questo modello è in corso di revisione, oggi rivolto ad accelerare i processi di concentrazione aziendale, come sta venendo nel Veneto dove i dati dicono che in questo primo periodo del 2009 le operazioni di M&A Merger and Acquisition sono in aumento (*Il Sole 24 Ore Nord Est* 11 marzo 2009 N.10).

LE BANCHE E IL CREDITO

Gli ultimi dati della Banca d'Italia mettono in luce la **contrazione del credito** bancario alle imprese, una riduzione del 7% nei prestiti alle aziende medio-grandi e solo dell'1% per le imprese di minori dimensioni. Dati che in realtà

differiscono sensibilmente da quelli riferiti da imprenditori del Triveneto dove il credito bancario, in taluni casi, è stato notevolmente ridotto dal 30% al 50%, se non addirittura chiesto il rientro immediato.

Situazione di riduzione del credito che contrasta sia con gli inviti governativi alle banche, sia con il mandato che l'Ecofin di Nizza, nel settembre 2008, ha dato alla BEI (Banca Europei Investimenti) di aumentare del 30% i finanziamenti alle imprese nel 2009 e nel 2010.

La riduzione del credito bancario alle imprese ha creato situazioni di estrema difficoltà all'intero sistema azienda. E' noto che gran parte delle aziende del Triveneto, ma non solo, è sottocapitalizzata, sorretta in gran parte dal credito bancario. In tali condizioni di precarietà del credito e per evitare il ricorso a procedure fallimentari, si è così creata la necessità di conferire mezzi finanziari necessari per ricapitalizzare l'impresa o, in alternativa, di favorire processi di concentrazione aziendale con altre imprese o con gruppi del medesimo o di analoghi settori o ancora fare ricorso ad operazioni di risanamento (turnaround).

CRISI: TRAUMA O OPPORTUNITÀ?

I più ritengono che la crisi, in una posizione concorrenziale sempre più difficile, costituisca un trauma aziendale che si identifica con la **perdita di vantaggio competitivo** che l'azienda aveva nel mercato. Il vantaggio competitivo di un'azienda, non è altro che una situazione di superiorità qualitativa che si traduce in una maggiore redditività dell'impresa. Studiosi della materia esprimono le situazioni, che sfuggono all'imprenditore, con concetti chiari e sintetici. L'imprenditore, abituato alla routine, si rilassa nei momenti di "vacche grasse", ma deve essere ripreso nei momenti di "vacche magre" per capirsi e per capire di più la propria azienda in termini di reazione alla crisi.

Secondo note definizioni di studiosi, la **crisi** consiste nel verificarsi di una situazione di grave disfunzionalità operativa, caratterizzata da perdite di valore e di redditività, che impattano negativamente sui flussi finanziari, causando una situazione di illiquidità.

Non pochi ritengono invece, che la crisi non sia una minaccia, ma bensì una **fonte di opportunità per l'azienda**, proprio in presenza di un cambiamento drastico di rotta, che gli permette di riposizionarsi nel mercato e di trovare una sua nuova dimensione strutturale e produttiva.

La crisi d'impresa può diventare perciò un'opportunità di investimento, individuando prodotti ed aree di successo, ed è in questa ottica che andrebbe vista.

LE RISPOSTE ALLA FASE DI CRISI - LA PREVENZIONE

E' sicuramente la **prevenzione** la prima risposta da dare alla crisi d'impresa. La gestione della crisi deve avvenire prima che si crei una situazione in cui i sintomi si manifestino in modo irreversibile.

Un primo campanello d'allarme è quello di arrivare alla **convinzione** che non si è realizzato o si è interrotto, per una serie di motivi, il progetto imprenditoriale in corso.

In genere i **campanelli di allarme**, che costituiscono la prima rilevazione di un segnale di criticità emergente, vanno dai risultati delle **analisi di bilancio** (indici di bilancio), che fanno emergere squilibri patrimoniali, economici e finanziari, all'**analisi di mercato**, finalizzata a conoscere il posizionamento dell'impresa nel particolare segmento di mercato, alla individuazione se si tratta di una crisi strutturale o congiunturale, all'**analisi finanziaria** per valutare la struttura finanziaria dell'impresa, all'uso di **modelli** come quello di Altman o di altri studiosi della materia.

Meglio prevenire che curare, dicono i medici! Esiste un malato: l'azienda; si individua una diagnosi: lo stato di declino o di crisi; si cercano le cause e si adottano le misure; si prescrivono le cure: interventi di risanamento, di turnaround. Se le cure hanno avuto esito positivo si assiste alla guarigione che



VIAGGIO NELLA CRISI

Le risposte dei professionisti

vuol dire normalizzazione, riequilibrio, ritorno dei profitti ed arresto della perdita di valore.

Alla base di tutto questo è necessaria la consapevolezza e la convinzione da parte della proprietà e degli amministratori dello stato precario aziendale e della necessità di un intervento drastico, di svolta decisa.

Nella fase di prevenzione o di apertura di una crisi la "concertazione" tra gli attori interessati, per evitare che i creditori agiscano autonomamente con azioni giudiziarie di recupero individuale e la condivisione di un piano strategico di risanamento, dovrebbero costituire le garanzie per mantenere in vita l'Azienda e con essa i valori materiali (beni) ed immateriali (macchine, avviamento, marchi, brevetti).

Il coinvolgimento delle Banche nelle operazioni di risanamento, costituisce un sostegno finanziario attraverso la rinegoziazione, a favore dell'azienda, delle condizioni e dei finanziamenti in corso o dotando l'impresa di liquidità necessaria all'avvio del progetto di risanamento.

La prevenzione comporta un monitoraggio continuo degli equilibri economici, patrimoniali e finanziari aziendali attraverso strumenti di controllo di gestione interna.

IL TEMPO DELL'INTERVENTO

Una variabile importante nel processo del risanamento è la **tempistica dell'intervento**. E' indispensabile ricercare le cause del declino o di una crisi colta all'inizio della sua manifestazione e risolverle **in tempo** prima cioè che portino ad una vera e propria crisi che potrebbe diventare irreversibile, non più gestibile, se non con il ricorso a procedure concorsuali. E' importante rendersi conto a quale stadio ci si trova: a quello di declino, di crisi o di dissesto, per poter ipotizzare quale tipo di turnaround va proposto.

SCARSO SUCCESSO**DELLE NUOVE PROCEDURE CONCORSALE**

Il ricorso alle nuove procedure concorsuali, oltre alla liquidazione volontaria, può costituire uno degli strumenti alla soluzione alla crisi d'impresa, anche se la risposta data dal legislatore, con l'introduzione di **nuovi istituti**, ha avuto scarso successo, si è dimostrata molto debole, poco efficace e di difficile percorribilità per vari motivi tecnici e strutturali, prova ne sia lo scarso ricorso agli stessi, soprattutto con riferimento agli **Accordi di ristrutturazione** (art. 182 bis L.F.) ed al **Piano attestato di risanamento** (art. 67, c. 3, lett. d) L.F.).

In sostanza il cattivo funzionamento delle soluzioni giudiziarie non soddisfa le parti coinvolte. In effetti, la valutazione della crisi d'impresa e della sua soluzione giudiziaria porta a considerare il "fallimento" del diritto fallimentare, che ha creato insoddisfazione di tutti gli attori in gioco, incapace, dopo decenni di tentativi, di trovare soluzioni applicative efficaci e facilmente percorribili, come lo sono in altri paesi europei. Gli effetti dei tempi lunghi e delle percentuali di realizzo ridottissime, se non addirittura nulle, per le aziende creditrici commerciali, non privilegiate, sono devastanti.

Per questa categoria di creditori, entrare in una procedura concorsuale equivale generalmente alla perdita del credito.

In una recente rilevazione di Infocamere - Registro Imprese, a fine 2008 in Italia risulterebbero circa 350 mila procedure concorsuali di cui 200 mila riguardanti società di capitali su un totale di 1,2 milioni di società iscritte, percentuale elevatissima! (da Il Sole 24 Ore del 20/04/2009 n. 108).

La durata media del fallimento in Italia supera i 9 anni contro i 5/6 della media europea, c'è evidentemente qualcosa che non funziona nella gestione e nella tipologia delle procedure concorsuali in Italia.

Per quanto ci riguarda, basti pensare a tutte le problematiche di responsabilità e di rischio legate alle relazioni dei professionisti per attestare la ragionevolezza, la veridicità dei dati, la fattibilità del piano di risanamento e l'idoneità ad assicurare il regolare pagamento dei creditori! Si pensi anche, per esempio, al nuovo e discusso ruolo dei giudici fallimentari, ai quali è stata sottratta materia autorizzativa, alla difficoltà di costituzione e di operatività del Comitato dei creditori, al quale sono state affidate alcune funzioni tolte ai G.D. e per le responsabilità a loro affidate, alla scarsa tutela dei diritti dei creditori, alla difficile e precaria conservazione dei valori patrimoniali, ai tempi paralizzanti e alle scarse percentuali di recupero dei crediti nelle varie procedure concorsuali. Altre problematiche non risolte riguardano gli **aspetti fiscali** legati alle procedure concorsuali con particolare riferimento agli accordi di ristrutturazione dei debiti, ex art. 182 bis D. Lgs. 169/2007, sui quali l'Agenzia delle Entrate, in occasione di Telefisco 2009, ha chiarito che gli accordi di ristrutturazione dei debiti non rientrano tra le procedure concorsuali e che pertanto alle perdite sui crediti generate dalla data di omologa del Tribunale, non sia applicabile la **deducibilità** immediata contenuta nel 5° comma dell'art. 101 del TUIR.

In pratica non esisterebbero elementi certi e precisi per poter considerare la

perdita del credito.

Non sarebbe quindi assimilabile tale istituto a quello del concordato preventivo, nonostante che entrambi gli istituti siano collocati nel Titolo III della L.F., del resto anche giurisprudenza sarebbe orientata in tale senso.

L'unico istituto che desta un certo interesse per il mercato e per i professionisti, chiamati ad essere i certificatori ufficiali di uno stato aziendale e del suo futuro è il **Concordato Preventivo** (art. 160 ss.L.F.), essendo stato abolito il requisito della "meritevolezza" e l'imprenditore può proporre ai propri creditori, anche a quelli privilegiati, qualsiasi percentuale di riparto e diversa tra vari tipi di creditori.

Molti, compreso il sottoscritto, ritengono che con la riforma della legge fallimentare si è persa un'occasione, quella di introdurre l'istituto di "**allerta**", proposto nel 2005 dalla Commissione Trevisanato in corso di riforma. Tale istituto prevedeva un periodo di pre-crisi o, comunque, un periodo di osservazione o di allerta durante il quale si sarebbero arrestate le azioni individuali dei creditori; l'azienda diventava un "sorvegliato speciale", proprio in attesa di trovare una soluzione extragiudiziaria di riavvio e di salvataggio. Questo istituto, purtroppo, non è diventato legge in Italia, mentre ha successo in Francia, anche perché in Francia le Istituzioni pubbliche, che devono supportare l'istituto, funzionano bene e favoriscono un processo di concertazione collettiva dei creditori, finalizzato al recupero dei valori aziendali.

RISANARE O LIQUIDARE?

Rilevato lo stato di declino o di crisi, è necessario analizzare le cause, redigere un progetto di risanamento sulla base del quale decidere se risanare o liquidare. Per operare la scelta si dovrà procedere ad un semplice **confronto** tra i costi e ricavi di liquidazione con quelli di un risanamento. Si confrontano le due alternative e si valutano le performance attendibili.

Nel caso in cui si dovesse percorrere il processo di risanamento, si dovrà poi decidere se adottare o una soluzione privatistica o una concorsuale.

RISANAMENTO -TURNAROUND

Turnaround: che cosa vuol dire questa parola?

In lingua inglese "**turnaround**" vuol dire letteralmente "**giro di boa**". Certamente il termine è stato mutuato dalla nautica perché, una volta girata la boa, è inevitabile un cambio di rotta, di direzione, come dovrebbe avvenire in un'azienda in crisi.

In regata, dopo il giro di boa l'equipaggio rimane lo stesso; il risanamento aziendale di norma, richiede invece la preliminare sostituzione del c.d. "capitale di comando" cioè di tutti coloro che, a vario titolo, hanno governato l'impresa fino all'emersione della crisi.

MA COS'E' IL RISANAMENTO AZIENDALE?

Alcuni hanno definito il risanamento aziendale come una **strategia** che prevede una serie d'interventi destinati a ripristinare gli equilibri economici, finanziari e patrimoniali dell'impresa; per altri il risanamento è un nuovo atteggiamento strategico che deve rilanciare l'impresa; è una serie di azioni, condivise e concordate, rivolte ad una ristrutturazione organizzativa, ad un riposizionamento competitivo dell'impresa sul mercato, ad un riequilibrio delle fonti finanziarie ad una riconfigurazione degli assetti proprietari.

Si può dire che un processo di risanamento presenta tutte le caratteristiche sopra citate. Il ritorno alla creazione di valore presuppone che qualsiasi crisi venga fronteggiata con adeguate contromisure eccezionali che siano in grado di arrestare l'andamento negativo prima che questo porti l'Azienda ad un dissesto irreversibile. L'uscita dalla crisi dipende in gran parte dal tempo necessario per superare il momento e dalle risorse finanziarie a disposizione.

LE RISPOSTE DEI PROFESSIONISTI ALLA CRISI D'IMPRESA

Davanti a questo quadro, anche i professionisti dottori commercialisti ed esperti contabili si stanno attrezzando e rivedendo le loro specializzazioni.

Cresce la consulenza preventiva per evitare le procedure fallimentari e per dare una risposta professionale in termini di cultura d'impresa. A cogliere i primi segnali di declino o di crisi sono i consulenti esterni all'azienda. L'imprenditore cerca di andare avanti ignorando criticità o interpretandole come fenomeni ciclici.

Il management, nelle imprese di medie o grandi dimensioni, non ammette di buon grado di aver commesso errori di strategia o di aver sottovalutato le criticità latenti.

E' dunque la nostra classe professionale che deve dare una risposta tecnica e



VIAGGIO NELLA CRISI

Le risposte dei professionisti

culturale per condurre l'Azienda fuori dal tunnel, sensibilizzando l'imprenditore in via preventiva ad iniziare un processo di risanamento dell'intera azienda o di singole aree in default, prima che si manifesti una situazione di criticità irreversibile. Solo la precoce riconoscibilità della crisi consente all'imprenditore di intervenire tempestivamente. La conoscibilità di uno stato precario economico e finanziario dipende dall'efficacia degli strumenti di cui dispone l'azienda, come il "controllo di gestione" che permette un monitoraggio costante di tutte le componenti aziendali.

E' provato che tutte le ultime grandi crisi aziendali di questi anni hanno avuto come denominatore comune la carenza quasi assoluta di controlli interni.

Controllata la criticità, è compito del professionista far capire all'impresa (diagnosi) che esistono segnali di rischio, che il controllo di gestione risulta inefficiente, che l'andamento dei costi e dei ricavi non viene sufficientemente monitorato, che il budget non viene utilizzato, che il semplice calcolo dei principali indici di bilancio (R.O.I., R.O.A., R.O.E., R.O.S.) evidenzia squilibri, che le analisi di mercato sono negative così come quelle finanziarie.

Alcuni dei titoli apparsi recentemente sui quotidiani economici nazionali e del Triveneto, come: "Arrivano i team del risanamento", "Consulenti e avvocati insegnano agli imprenditori come reagire agli effetti della recessione", "Consulenti in team per salvare le imprese", "Cresce la consulenza preventiva per evitare le procedure concorsuali", danno un segnale evidente della risposta professionale della nostra categoria alla crisi d'impresa. I professionisti sentono sempre più la necessità di specializzazione nella materia. Frequenti sono i master, i corsi di specializzazione e i convegni. Nascono associazioni che hanno come scopo quello di formare figure professionali specializzate nel risanamento dell'impresa, si costituiscono team e network interprofessionali capaci di esprimere competenze globali dalla finanza al controllo gestionale e al diritto fallimentare.

LE NUOVE COMPETENZE E RUOLI PROFESSIONALI

E' evidentemente iniziata una fase di nuove competenze tecniche professionali, d'altronde la nostra professione va dove il mercato indica e richiede.

Dobbiamo fornire all'imprenditore strumenti per prevenire lo stato di crisi e di insolvenza, fornire consulenza ed assistenza su nuove tematiche, poco appro-

fondite prima d'ora, come per esempio:

- controllo di gestione interna
- gestione dei rischi aziendali
- potenzialità inesprese, sistema competitivo
- propensione all'innovazione
- ricerca di nuove opportunità di mercato
- valutazione delle strutture e del management
- elaborazione di piani di risanamento, individuando le condizioni economiche, finanziarie e giuridiche che lo rendono possibile

Per i commercialisti (dottori commercialisti ed esperti contabili) si tratta di una sfida ma anche di una grande opportunità, "Abbiamo un'occasione storica per far riemergere la nostra professionalità", commenta su Il Sole 24 Ore del 30 marzo u.s., Gerardo Longobardi, Presidente dell'Ordine di Roma.

IL DUPLICE RUOLO DEL PROFESSIONISTA

Oggi il professionista può assumere un **duplice ruolo** nella crisi d'impresa, **interno** quale consulente dell'impresa dove lo vede assistere l'imprenditore nelle scelte gestionali, nella fornitura di strumenti operativi e nella preparazione del piano di risanamento ed **esterno** nella veste di "attestatore" di ragionevolezza sul Piano attestato di risanamento (art.67, c.3 lett.d) L.F.), nella Relazione sulla veridicità dei dati aziendali e sulla fattibilità del piano nel Concordato preventivo (art.160 ss. L.F.), nella Relazione redatta sulla attuabilità dell'accordo ed idoneità ad assicurare il regolare pagamento dei creditori estranei negli Accordi di ristrutturazione (art. 182 bis L.F.).

Nel Concordato preventivo, istituto che, come già detto, ha avuto maggior successo rispetto agli altri sopra indicati, (sembra che Accordi di ristrutturazione si contino sulle dita di una mano nei principali Tribunali italiani), sono i professionisti e i consulenti delle imprese a valutare l'opportunità e la concreta modalità della procedura in ordine alla veridicità dei dati aziendali ed alla fattibilità del piano. Dunque nuovi ruoli importanti per la nostra classe professionale, che fanno emergere nuove professionalità, determinanti nei giudizi espressi per la sopravvivenza o meno dell'impresa, nostro principale interlocutore, la cui salvezza è obiettivo primario sia per l'economia, per socialità, che per i valori che rappresenta.

I COMMERCIALISTI BASSANESI AFFRONTANO LA CRISI ALL'INSEGNA DELLA FORMAZIONE PROFESSIONALE

La pesante crisi finanziaria ed economica che sta attanagliando il tessuto industriale del nostro triveneto non manca di farsi sentire anche nell'area bassanese. Non passa giorno che non giunga notizia della chiusura di strutture produttive o del ricorso alla cassa integrazione per i dipendenti in eccedenza rispetto le reali esigenze di produzione. L'Ordine di Bassano del Grappa, conscio del suo ruolo di promotore della formazione dei professionisti, anche in funzione "anticrisi", ha dato il via ad una serie di incontri mirati nell'ambito delle "Giornate di Studio 2009" dal titolo "Crisi d'impresa: i mezzi di individuazione e superamento della stessa". L'onere (e l'onore) organizzativo è stato assolto dal "braccio operativo" dell'Ordine ovvero l'Associazione dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili.

I temi affrontati sono stati sostanzialmente due, distinti secondo un ordine concettuale e temporale: da una parte, secondo un'ottica di indagine preventiva dello stato di crisi, è stato trattato il tema degli indicatori tipici dello stato di crisi patrimoniale e finanziaria. Nel corso della relazione è emerso che nonostante siano molti gli strumenti matematici e statistici utili alla diagnosi di una crisi aziendale, è di fondamentale importanza la tempestività nella rilevazione dei sintomi poiché ciò determina l'efficacia dell'intervento di risanamento.

E' noto che il manifestarsi della crisi economica comporta ri-

sultati di bilancio negativi e questo determina precisi obblighi di natura civilistica, e quindi societaria, allorché le perdite siano tali da erodere il capitale sociale. Ecco quindi che in un secondo momento i professionisti economici bassanesi, sempre tramite l'intervento organizzativo dell'Associazione locale, hanno ritenuto opportuno approfondire il tema dei riflessi societari della crisi d'impresa. In quella sede è stato disegnato un quadro d'insieme, sintetico seppur esaustivo, dei possibili interventi dei soci a salvaguardia del patrimonio aziendale, nonché degli obblighi nascenti dal manifestarsi di perdite di bilancio eccedenti le soglie di legge.

Infine, nel mese di aprile il ciclo di incontri si è concluso con il secondo "macro" tema riguardante gli strumenti giuridici per il superamento della crisi. Una volta diagnosticato un conclamato stato di crisi, è parso utile soffermarsi sulle soluzioni stragiudiziali, prima, e concorsuali, poi, ipotizzabili per porre fine al disagio aziendale. Dalle relazioni sono emerse con particolare nitidezza soprattutto le incertezze interpretative, e le conseguenti difficoltà applicative, connesse ai principali istituti introdotti con la riforma del diritto fallimentare, in particolare la fattispecie prevista dall'art. 67 della legge fallimentare.

Michele Sonda (Ordine di Bassano del Grappa)

SENTENZE

L'omessa dichiarazione IVA non determina la perdita del credito

MICHELE SONDA

Ordine di Bassano del Grappa

La VII sezione della Commissione Tributaria Provinciale di Treviso (sentenza n. 114/07/08 del 19/11/2008) ha recentemente precisato che il credito annuale IVA, non riportato nella dichiarazione (in quanto questa non fu mai presentata) non può essere disconosciuto dall'ufficio in sede di liquidazione automatica ex art. 54 bis del D.P.R. 633/72. La decisione, che risulta conforme ad altra giurisprudenza della stessa sezione, si fonda sul principio secondo il quale è iniquo non ritenere riconoscibile il predetto credito fiscale allorquando sia dimostrato dalla parte di aver correttamente tenuto i libri IVA, di aver riportato il credito nelle liquidazioni periodiche e di aver regolarmente presentato i modelli F24 attestanti la (parziale, nel nostro caso) compensazione del credito IVA.

I fatti sono i seguenti. La dichiarazione IVA di una società a responsabilità limitata relativa all'anno 2003 non fu presentata a causa della colpevole inerzia dell'incaricato alla trasmissione telematica, che, peraltro, accortosi dell'omissione non comunicò il problema al cliente, né provvide a sanare autonomamente il disagio entro i successivi 90 giorni. Insomma, da una parte venne omessa la presentazione della dichiarazione IVA dell'anno 2003, dall'altra il professionista perse il cliente. Ma vi è di più, l'errore emerse in tutta la sua evidenza solo dopo i controlli automatizzati dell'ufficio, con la conseguenza che il credito fu, in assoluta buona fede, regolarmente riportato nelle liquidazioni periodiche, e nelle dichiarazioni IVA degli anni successivi. Il 20 febbraio 2008, di conseguenza, fu notificata alla società, previo avviso bonario, una cartella di pagamento riprodotte l'iscrizione a ruolo dell'IVA e degli accessori derivanti dal mancato riconoscimento del credito IVA dell'anno 2003, successivamente riportato "in avanti" nel 2004 e anni successivi.

La difesa del contribuente ha fatto perno sui concetti espressi dalla R.M. 19 aprile 2007, n. 74/E dove fu chiarito che non viene perso il credito IVA maturato in un determinato anno, regolarmente esposto nella dichiarazione annuale e computato in detrazione nel periodo successivo, se poi non viene riportato nella dichiarazione successiva per errore, o addirittura se si omette la presentazione della dichiarazione successiva. Testualmente, l'Amministrazione Finanziaria ricorda in quella sede che, secondo certa giurisprudenza di legittimità (Corte di Cassazione, sentenza del 22 maggio 2006, n. 12012): "ove il contribuente fruisca di un credito d'imposta per un determinato anno e lo esponga nella dichiarazione annuale, se omette di riportarlo nella dichiarazione relativa all'anno successivo, non perde il diritto alla detrazione". Pertanto l'Agenzia delle Entrate, nella predetta risoluzione n. 74, conclude precisando che il credito IVA non riportato nella dichiarazione immediatamente successiva (anche per omissione della stessa) può essere detratto negli anni seguenti, a condizione che lo stesso sia stato correttamente utilizzato nelle liquidazioni periodiche IVA ovvero nel modello F24, se utilizzato in compensazione con altre imposte o contributi.

Alla nostra società non poteva quindi essere disconosciuto il credito IVA non indicato nella dichiarazione annuale IVA del 2003 e poi riportato nel 2004. Il credito deve essere fatto salvo a condizione che lo stesso sia stato correttamente riportato nelle liquidazioni periodiche e nel modello F24.

Sulla scorta dei precedenti risultati della prassi ministeriale e secondo certa giurisprudenza, anche di legittimità, i giudici trevigiani hanno deciso che: "anche in assenza della presentazione della dichiarazione annuale, nel caso in cui le fatture siano state annotate, l'IVA assolta sugli acquisti che scaturisce dalle liquidazioni periodiche può essere riportata in detrazione. Sanzionare la violazione con la negazione del diritto alla detrazione appare ingiusto e iniquo". In effetti, l'art. 30 del D.P.R. 633/72, in tema di rimborso dell'eccedenza d'imposta, non commina espressamente alcuna sanzione, in termini di decadenza, in relazione al diritto al riporto del credito IVA, sebbene, aggiungono i giudici, restino comunque applicabili le pene pecuniarie relative alla violazione di omessa presentazione della dichiarazione IVA. Si noti, infine, che l'art. 18 della VI direttiva CEE, che rappresenta una norma che permea tutti i sistemi giuridici dei paesi UE in tema di IVA, non viene prevista alcuna connessione tra la il diritto alla detrazione dell'IVA, e quindi l'elemento costitutivo dell'eventuale credito, e la presentazione della dichiarazione.

Le intolleranze fiscali

Viviamo in un mondo sempre più intollerante.

Intolleranze alimentari in primo luogo, oltre che, da un po' di tempo, anche fiscali.

Abbiamo la nausea, abbiamo l'allergia alle minuziose manovre fiscali di questi anni.

Jean Paul Sartre nel suo famoso libro "La nausea" degli anni '30 ben ha rappresentato "l'inferno del quotidiano" con la vacuità di ciò che "è di troppo".

La realtà non ci dà un significato di per se stessa; dobbiamo trovarlo da soli.

Ed allora ecco la noia che ci pervade quando si scopre l'essenziale absurdità e contingenza della realtà. Ma per restare più sul concreto, sul banale, sul quotidiano, ne abbiamo a uffa di norme fiscali. Siamo nauseati. Ed allora un invito a Tremonti: per favore, poche leggi, semplici.

Sennò ne potrebbe risentire anche la salute, con conseguente aggravio per la sanità pubblica.

Giuseppa Rebecca (Ordine di Vicenza)

Contattate il redattore del vostro Ordine. Collaborate al giornale

DIRETTORE RESPONSABILE

Massimo Da Re

San Marco 4670 - 30124 VENEZIA

Tel e fax 041 5225988

email mdare@sdrstudiodare.it

BASSANO DEL GRAPPA

Michele Sonda

Via Ca' Dolfin, 37 - 36061 BASSANO (VI)

Tel.0424 - 228106 Fax 232654

email michele.sonda@catena-sonda.it

BELLUNO

Angelo Smaniotto

Via Roma, 29 - 32100 BELLUNO

Tel. 0437-948262 Fax 948575

email asprosm@tin.it

BOLZANO

Monica Ponticello

Via Duca d'Aosta 101/A - 39100 BOLZANO

Tel. 0471-272292 Fax 400081

email m.ponticello@rolmail.net

GORIZIA

Davide David

Via dell'Ingegno, 13 - 34073 GRADO (GO)

Tel. 0431-82006 Fax 85776

email daviddavide@iceonline.it

PADOVA

Ezio Busato

Piazza De Gasperi, 12 - 35131 PADOVA

Tel. 049-655140 Fax 655088

email info@studiobusato.it

PORDENONE

Eridania Mori

Via G. Cantore, 21 - 33170 PORDENONE

Tel. 0434-541790 e Fax 030193

email eridmori@tin.it

Emanuela De Marchi

Via XXIV Maggio, 3 - 33072 CASARSA (PN)

Tel. 0434-871020 Fax 86111

email emanuela@carusoedemarchi.191.it

ROVIGO

Filippo Carlin

Via XXIV Maggio, 3/A - 45014 PORTO VIRO (RO)

Tel. e fax 0426-025010

email filippocarlin@studiocla.it

TRENTO

Michele Iori

Galleria Legionari Trentini, 5 - 38100 TRENTO

Tel. 0461- 207333 Fax 239268

email micheleiori@yahoo.it

TREVISO

Germano Rossi

Sottoportico Buranelli, 27 31100 TREVISO

Tel. 0422-583200 Fax 583033

email rossi@advisagroup.it

TRIESTE

Matteo Montesano

Via San Nicolò, 10 - 34121 TRIESTE

Tel. 040 - 6728511 Fax 775503

email matteomontesano@finpronet.com

UDINE

Guido Maria Giaccaja

Via Roma, 43/11D - 33100 UDINE

Tel. 0432 - 504201 Fax 506296

email giaccajag@arkimede.it

Andrea Spollero

Via Pietro Zorutti, 28 - 33044 MANZANO (UD)

Tel. 0432 - 754214 Fax 754783

email spollero@brcassociates.com

VENEZIA

Luca Corró

Via Fapanni, 60 - 30174 MESTRE (VE)

Tel 041-971942 Fax 980015

email luca.corro@corrolepsyky.it

VERONA

Claudio Girardi

Via Angiolieri, 4 - 37040 Castel d'Azzano (VR)

Tel. 045 - 518222 Fax 518023

email claudiogirardi@libero.it

VICENZA

Adriano Cancellari

Via degli Alpini, 21

36040 TORRI DI QUARTESOLO (VI)

Tel. 0444-381912 Fax 381916

email cancellari@euraudit.it

SEGRETERIA DI REDAZIONE

Maria Ludovica Pagliari

Via Paruta 33A 35126 PADOVA

Tel. e fax 049 757931

Spese di rappresentanza: nuovi criteri e limiti di deducibilità

La classificazione e la deduzione dal reddito d'impresa delle spese di rappresentanza hanno trovato nel D.M. 19.11.2008 (G.U. 15.1.2009, n. 11) una definizione e criteri oggettivi che qualificano l'inerenza e la congruità di tali spese. In particolare, il D.M., le cui disposizioni sono applicabili alle spese sostenute dal periodo d'imposta successivo a quello in corso al 31.12.2007 (2008 per gli esercizi solari), dà attuazione all'art. 108, co. 2, secondo periodo, D.P.R. 22.12.1986, n. 917 come modificato dall'art. 1, co. 33, lett. p), L. 24.12.2007, n. 244 (Finanziaria 2008), il quale prevede che le spese di rappresentanza siano deducibili nel periodo d'imposta di sostenimento se soddisfano i requisiti di inerenza e congruità fissati da apposito decreto, anche in funzione della natura e della destinazione delle stesse, del volume di ricavi dell'attività caratteristica dell'impresa e della sua attività internazionale. Si ricorda che, prima della modifica introdotta dalla Finanziaria 2008, per le spese di rappresentanza sostenute fino al periodo d'imposta in corso al 31.12.2007 (2007 per gli esercizi solari), era previsto un regime di deduzione parziale ripartita in 5 esercizi d'imposta: tali spese (non individuate dalla legge) erano deducibili nel limite dei 1/3 del loro ammontare in quote costanti nell'esercizio di sostenimento e nei 4 successivi.

REQUISITO DELL'INERENZA

Ai fini della deducibilità, le spese di rappresentanza, oltre che essere effettivamente sostenute e documentate, devono soddisfare i requisiti dell'inerenza e della congruità. Tali requisiti non rappresentano categorie concettuali assolute, ma è necessario rapportarle alla realtà aziendale e alla tipologia di spesa, come risulta dal tenore letterale dell'art. 108, co. 2, secondo periodo, D.P.R. 917/1986. Per espressa previsione normativa (art. 108, co. 2, terzo periodo, D.P.R. 917/1986) l'inerenza e la congruità sono sempre riconosciute per le spese relative ad omaggi di valore unitario non superiore a Euro 50, le quali, pertanto, sono sempre deducibili.

Relativamente all'inerenza, l'art. 1, co. 1, D.M. 19.11.2008 fissa dei precisi criteri identificativi: si considerano inerenti le spese per erogazioni gratuite di beni/servizi per fini promozionali o di pubbliche relazioni il cui sostenimento risponda a

ROBERTA COSER

Ordine di Trento

Le spese di rappresentanza sono deducibili se inerenti, congrue, debitamente documentate ed effettivamente sostenute

criteri di ragionevolezza in funzione dell'obiettivo di generare benefici economici (anche potenziali) per l'impresa o sia coerente con pratiche commerciali di settore.

In altri termini, i criteri (che devono sussistere congiuntamente) qualificanti l'inerenza sono i seguenti: gratuità della spesa, finalità promozionali o di pubbliche relazioni, ragionevolezza (realizzazione di benefici economici anche potenziali o coerenza con usi commerciali di settore).

Tuttavia, il D.M. attuativo individua delle fattispecie in cui l'inerenza della spesa di rappresentanza è implicitamente predefinita, vale a dire:

- le spese per viaggi turistici in occasione dei quali siano effettuate significative attività promozionali di beni/servizi la cui produzione o scambio costituisce oggetto dell'attività caratteristica dell'impresa;
- le spese per feste e ricevimenti organizzati per l'inaugurazione di nuove sedi, uffici o stabilimenti dell'impresa;
- le spese per feste e ricevimenti organizzati in occasione di mostre e fiere in cui sono esposti beni/servizi prodotti dall'impresa;
- ogni altra spesa per beni/servizi distribuiti/erogati gratuitamente (compresi i contributi gratuiti per convegni e seminari il cui sostenimento risponda ai criteri di inerenza) – categoria residuale.

REQUISITO DELLA CONGRUITÀ

Relativamente alla congruità, l'art. 1, co. 2, D.M.

19.11.2008 prevede un diretto collegamento delle spese di rappresentanza con i ricavi/proventi della gestione caratteristica dell'impresa.

In particolare, è stato introdotto un tetto (calcolato applicando determinate percentuali ai ricavi conseguiti, diversificate per scaglioni di questi ultimi) entro cui tali spese sono considerate congrue e, quindi, totalmente deducibili nel periodo di sostenimento: l'eventuale eccedenza rispetto a tale soglia deve essere ripresa a tassazione (attraverso una variazione in aumento nel Mod. Unico). Va sottolineato come il D.M. attuativo, in caso di plafond superiore ai costi sostenuti nell'anno, non preveda alcun recupero delle spese indeducibili nei periodi d'imposta successivi, salvo per le imprese neocostituite (si veda di seguito).

La norma dispone che le spese di rappresentanza, deducibili nel periodo d'imposta di sostenimento, vadano calcolate con riferimento ai ricavi/proventi della gestione caratteristica (per la generalità delle imprese, si fa riferimento alle voci A1 – *ricavi delle vendite e delle prestazioni* e A5 – *altri ricavi e proventi* del Conto economico (art. 2425 c.c.), togliendo da quest'ultima voce eventuali proventi non legati all'attività tipica), risultanti dalla dichiarazione dei redditi relativa allo stesso periodo in misura pari a:

- 1,3% dei ricavi/proventi fino a Euro 10 milioni;
- 0,5% dei ricavi/proventi per la parte eccedente Euro 10 milioni e fino a Euro 50 milioni;
- 0,1% dei ricavi/proventi per la parte eccedente Euro 50 milioni.

In tale calcolo non si considerano le spese per omaggi fino a Euro 50 ciascuno, in quanto sempre interamente deducibili. Risulta evidente come il meccanismo di deducibilità descritto privilegi le imprese di piccole dimensioni: infatti, quelle con fatturato non superiore a Euro 10 milioni possono utilizzare la percentuale più alta (1,3%) ottenendo così un tetto massimo che spesso risulterà capiente rispetto alle spese sostenute; diversamente, quelle di grandi dimensioni possono arrivare ad utilizzare una percentuale marginale molto bassa (0,1%) che potrebbe generare "spiafonamenti" in presenza di spese di rappresentanza molto rilevanti.

IMPRESE NEOCOSTITUITE

Come già accennato, è previsto un meccanismo di favore (rinvio della deducibilità) per le imprese in fase di start up, che pertanto, in quanto neocostituite, non producono ancora ricavi. Infatti, l'art. 1, co. 3, D.M. 19.11.2008 dispone che relativamente a questi soggetti le spese di rappresentanza, sostenute nei periodi d'imposta anteriori a quello in cui sono conseguiti i primi ricavi, possano essere dedotte dal reddito di quest'ultimo periodo e di quello successivo se e nella misura in cui le spese sostenute in tali periodi siano inferiori all'importo massimo deducibile calcolato in percentuale rispetto ai ricavi della gestione caratteristica.

SPESE DI OSPITALITÀ

Il Legislatore ha negato la qualifica di spese di rappresentanza ad alcune tipologie di spese di

Bilancio: il lato B non è sconsigliato

Siamo da tempo abituati alle informative di bilancio, estese anche alle informazioni cosiddette "sotto la riga" per i bilanci IAS. Ci stiamo abituando a relazioni sulla gestione sempre più complete e dettagliate. Non siamo invece abituati a sentir parlare di lato B del bilancio. Di che cosa si tratta? Escludiamo subito facili illazioni al fattore N (nero); non si tratta di ciò. Non si tratta nemmeno del Bilancio Sociale.

Ci riferiamo invece a quello che, come fa intuire l'espressione "B", sta dietro alla formazione del bilancio stesso.

Ci riferiamo alla struttura amministrativa che dà origine al bilancio, alla organizzazione aziendale per le rilevazioni contabili, più o meno complessa. Ed è il lato, il lato B del bilancio, quello sul quale noi Dottori Commercialisti abbiamo un po' le mani in pasta, e ci piace; siamo seri, e ci piace per l'appunto il lato B. Del bilancio.

Giuseppe Rebecca
(Ordine di Vicenza)

Questo CV al volo:

Il viaggio nella crisi

L'argomento "crisi finanziaria ed economica mondiale" è all'ordine del giorno. E lo sarà probabilmente a lungo. Il CV ha voluto mobilitare, in dimensione Triveneta, interventi di varia natura e provenienza per dare un primo specchio adeguato ai lettori. Una specie di giornale nel giornale, **da pagina 15 a pagina 28**:
 - Intervento dei Presidenti delle Federazioni del Triveneto (**Franco Senesi** a pag. 15, **Heine Nicolussi Leck** a pagina 16, **Giuseppe Graffi Brunoro** a pagina 17, **Amedeo Piva** a pagina 18);
 - Le misure anticrisi adottate dalla Regione Veneto (**Filippo Carlin**, pagina 19);
 - Etica professionale e Credit crunch (**Adriano Cancellari**, pag. 20-22)
 - Crisi finanziaria e PMI nel Friuli Venezia Giulia (**Andrea Volpe**, pagine 23-25)
 - Le risposte dei professionisti alla crisi d'impresa (**Ezio Busato**, pag. 26-28).

Come preparare il menu del bilancio 2008

L'argomento si sposa alla perfezione con il tema guida del numero: il bilancio 2008 alla luce della crisi dei mercati finanziari. **Stefano Bianchi** (Ordine di Bassano) alle pagine 5/7 ne fa un'analisi puntuale, soprattutto in merito al sempre caldo problema delle valutazioni delle poste immateriali e delle partecipazioni.

La "privacy" che passione!

Le novità, soprattutto in tema di "semplificazioni" sono esposte con precisione e l'usuale competenza da **Adriano Cancellari** alle pagine 9 e 10. Con o senza l'ausilio di strumenti elettronici. Il Grande Fratello, par di capire, è comunque sempre su di noi.

Il bilancio probabilistico

Sempre in tema di bilanci e collegata ai temi dell'attualità di crisi è l'esposizione puntuale e dettagliata di **Giovanni Gentile** (Treviso) alle pagine 11 e 12, sui limiti (matematici, realistici, e quindi di tipo probabilistico) del bilancio documento contabile. Sempre in primo piano il problema del valore complessivo d'azienda (che il bilancio, con le regole note, non sempre riesce a dare compiutamente).

Spese di rappresentanza

SEGUE DA PAGINA 31

ospitalità, escludendo l'applicazione nei loro confronti della nuova disciplina di deducibilità contenuta nel D.M. attuativo.

Tali costi sono, quindi, deducibili in base alle ordinarie regole previste dal D.P.R. 917/1986. Si tratta, in particolare, di spese di viaggio, vitto e alloggio (art. 1, co. 5, D.M. 19.11.2008) sostenute:

- per ospitare clienti (anche potenziali) in occasione di mostre e fiere in cui sono esposti beni/servizi prodotti dall'impresa o di visite a sedi, stabilimenti o unità produttive dell'impresa;

- per ospitare clienti (anche potenziali) da parte di imprese, che organizzano quale attività caratteristica fiere ed eventi simili, per promuovere specifiche manifestazioni

Convenzione tra Confidi e Ordine di Pordenone

Il Consorzio garanzia fidi di Pordenone e l'Associazione Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili della Provincia di Pordenone hanno sottoscritto, nel mese di dicembre 2008, una importante Convenzione per facilitare l'accesso al credito da parte dei professionisti appartenenti alla nostra categoria. L'accordo, firmato presso la Provincia di Pordenone da Roberto Cao, presidente Confidi, e Luigino Battiston, presidente ADC Pordenone, alla presenza del vice-presidente dell'Ordine dei Dottori Commercialisti ed Esperti Contabili della Provincia di Pordenone Marcello Ferrante, e del presidente della provincia Alessandro Ciriani, il primo del genere nella regione, avrà la durata di un anno, rinnovabile. Grazie a questa convenzione, per ora sperimentale e da perfezionare, i colleghi di Pordenone potranno accedere ad un credito agevolato ed essere sostenuti nei rapporti con i propri clienti nei confronti dei quali ci troviamo spesso ad operare con impegno e utilizzo di energie nonostante l'azienda cliente non sia in grado di pagare la parcella. La convenzione rappresenta anche la volontà di affrontare l'attuale congiuntura economica negativa.

Michela Triggiani
(Ordine di Pordenone)

SPESE DI RAPPRESENTANZA - CALCOLO DEL PLAFOND

Scaglioni di ricavi	Importo di spese deducibili
Fino a 10 milioni	1,3% sull'importo dei ricavi
Oltre 10 milioni e fino a 50 milioni	130.000 + 0,5% sull'eccedenza rispetto a 10 milioni
Oltre 50 milioni	330.000 + 0,1% sull'eccedenza rispetto a 50 milioni

espositive o eventi simili;
 - dall'imprenditore individuale in occasione di trasferte per la partecipazione a mostre e fiere in cui sono esposti beni/servizi prodotti dall'impresa o attinenti alla sua attività caratteristica.

La norma sottolinea come, al fine della deducibilità delle suddette spese, sia necessario che l'impresa tenga un'apposita documentazione da cui risultino anche i seguenti dati: generalità dei soggetti ospitati, durata e luogo di svolgimento della manifestazione, natura dei costi sostenuti.

ATTIVITÀ DI CONTROLLO DELL'AMMINISTRAZIONE FINANZIARIA

Al fine di monitorare l'effettività

delle spese, sono previste regole specifiche di rendicontazione a carico delle imprese interessate.

In particolare, l'art. 1, co. 6, D.M. 19.11.2008 attribuisce all'Agenzia delle Entrate e agli organi di controllo competenti il potere di invitare le imprese a fornire, per ogni tipologia di spesa di rappresentanza, le seguenti indicazioni: ammontare totale (distinto per natura) delle erogazioni effettuate nel periodo d'imposta e ammontare dei ricavi/proventi della gestione caratteristica considerati al fine del calcolo della percentuale di deducibilità.

Si segnala che tale richiesta di informazioni può essere estesa anche all'ammontare totale degli omaggi di valore unitario fino a Euro 50 e delle spese di ospitalità.

CV IL COMMERCIALISTA VENETO
 PERIODICO BIMESTRALE DELL'ASSOCIAZIONE DEI DOTTORI COMMERCIALISTI DELLE TRE VENEZIE

Direttore Responsabile: MASSIMO DA RE (Venezia)

Comitato di Redazione: MICHELE SONDA (Bassano) - ANGELO SMANIOTTO (BL) - MONICA PONTICELLO (BZ) - DAVIDE DAVID (GO) - EZIO BUSATO (PD) - ERIDANIA MORI, EMANUELA DE MARCHI (PN) - FILIPPO CARLIN (RO) - MICHELE IORI (TN) - MATTEO MONTESANO (TS) - GERMANO ROSSI (TV) - GUIDO M. GIACCAJA, ANDREA SPOLLERO (UD) - LUCA CORRÒ (VE) - ADRIANO CANCELLARI (VI) - CLAUDIO GIRARDI (VR)

Hanno collaborato a questo numero: STEFANO BIANCHI (Bassano) - ANTONIO CAVALIERE (PD) - ROBERTA COSER (TN) - GIOVANNI GENTILE (TV) - GIUSEPPE GRAFFI BRUNORO (TS) - PAOLO LENARDA (VE) - HEINE NICOLUSSI LECK (BZ) - NICOLA PALADINI (UD) - FLAVIO PILLA (TV) - AMEDEO PIVA (VE) - GIUSEPPE REBECCA (VI) - FRANCO SENESI (TN) - MICHELA TRIGGIANI (PN) - ANDREA VOLPE (UD)

Segreteria di Redazione: MARIA LUDOVICA PAGLIARI, via Paruta 33A, 35126 Padova
 Autorizzazione del Tribunale di Venezia n. 380 del 23 marzo 1965
 Editore: ASSOCIAZIONE DOTTORI COMMERCIALISTI E DEGLI ESPERTI CONTABILI DELLE TRE VENEZIE - Fondatore: Dino Sesani (Venezia)

Ideazione, laying out: Dedalus (Creazzo-VI)
 Stampa: GECA S.p.A., via Magellano 11 - 20090 Cesano Boscone (MI), per conto di WOLTERS KLUWER Italia S.r.l. - Strada 1, Palazzo F6 - 20090 Milanofiori Assago (MI)
 Articoli (carta e dischetto), lettere, libri per recensioni, vanno inviati a Maria Ludovica Pagliari, via Paruta 33A, 35126 Padova, tel. 049 757931. La redazione si riserva di modificare e/o abbreviare. I colleghi possono prendere contatto con il redattore del proprio Ordine per proposte e suggerimenti. Gli interventi pubblicati riflettono esclusivamente il pensiero degli autori e non impegnano Direzione e Redazione.
 Numero chiuso il 15 maggio 2009 - Tiratura 10.600 copie.

SITO INTERNET: www.commercialistaveneto.com
 Password per il Forum: forumcv



Questo periodico è associato all'Unione Stampa Periodica Italiana